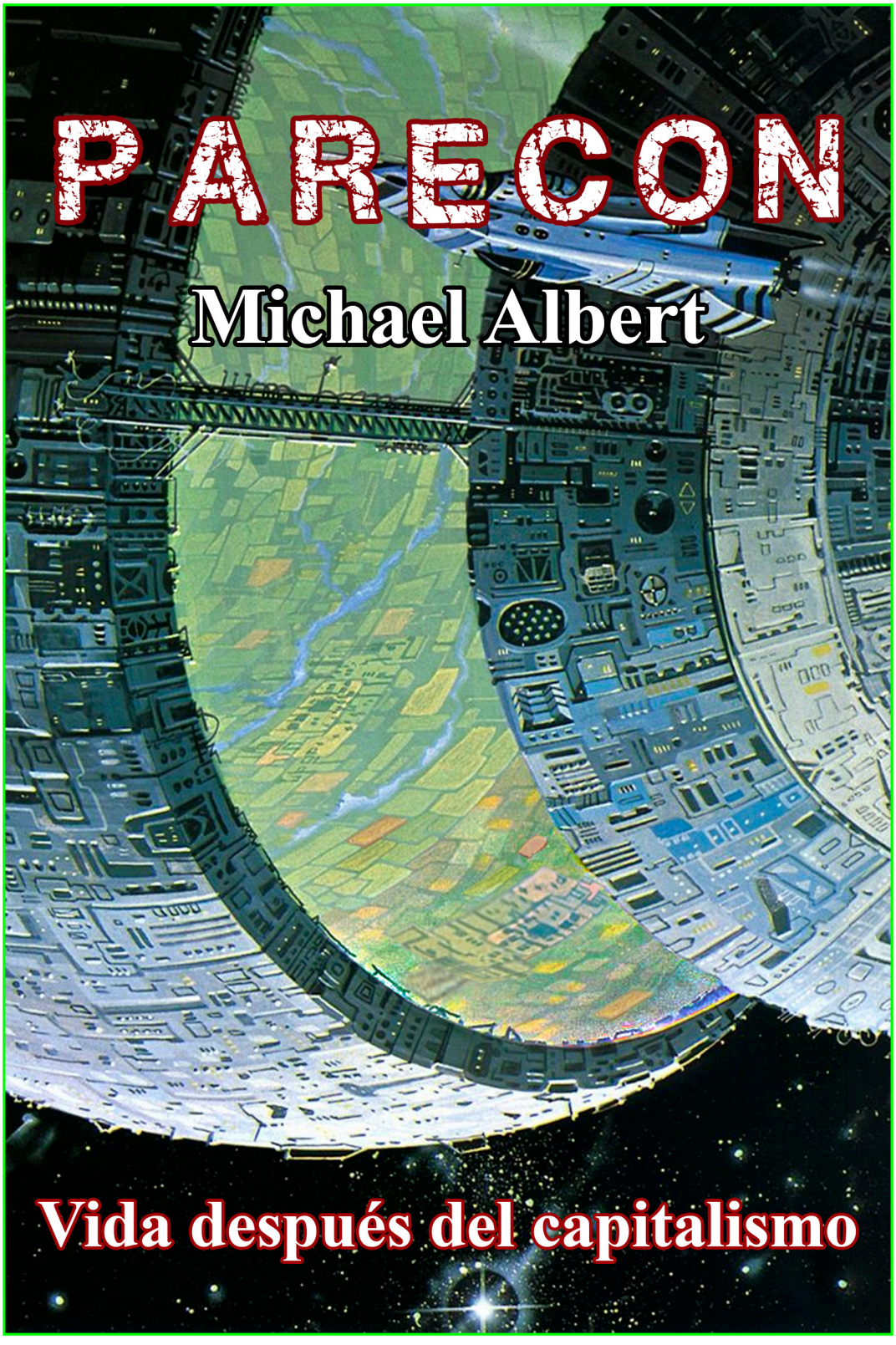

PARECON

Michael Albert

Vida después del capitalismo

«¿Qué es lo que queréis?» es una pregunta que se hace constantemente a los activistas antiglobalización que protestan contra la pobreza, la alienación y la degradación de nuestro mundo. En esta nueva y elogiada obra, Michael Albert propone una respuesta: economía participativa (Participatory economics en inglés, de ahí Parecon), una nueva alternativa económica al capitalismo construida sobre valores tan familiares como la solidaridad, la igualdad o la diversidad, que permite a la gente controlar democráticamente sus propias vidas, pero mediante instituciones originales que se describen -y se defienden- detalladamente en este libro.

«La obra de Michael Albert sobre economía participativa traza con detalle un programa de reconstrucción radical, con una visión que tiene en cuenta la rica tradición de pensamiento y praxis de la izquierda libertaria y los movimientos populares, al tiempo que aporta nuevos análisis críticos, ideas concretas y modos de implementación. Merece que le prestemos atención, y reclama debate y acción.» (Noam Chomsky)

«Michael Albert es un pensador importante que nos lleva más allá de las denuncias radicales y los “análisis” pretenciosos hacia una reflexión profunda sobre a qué debe parecerse una buena sociedad.» (Howard Zinn)

Michael Albert

PARECON

Vida después del capitalismo

Traducción de: Ana Varela Maetos

Edición digital: C. Carretero

Difusión: Confederación Sindical Solidaridad Obrera

http://www.solidaridadobrera.org/ateneo_nacho /biblioteca.html

Contenido

AGRADECIMIENTOS

PARTE I: VALORES E INSTITUCIONES

I. ¿QUÉ ES UNA ECONOMÍA?

II. VALORES ECONÓMICOS

III. ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

PARTE II: LA VISIÓN DE LA ECONOMÍA PARTICIPATIVA

IV. PROPIEDAD

V. LOS CONSEJOS

VI. COMBINACIONES DE EMPLEO

VII. REMUNERACIÓN

VIII. DISTRIBUCIÓN

IX. RECAPITULACIÓN Y DEFENSA

X. BALANCE DE PARECON

PARTE III: LA VIDA COTIDIANA EN UNA PARECON

XI. TRABAJAR

XII. CONSUMO

XIII. DISTRIBUCIÓN

PARTE IV: LA CRÍTICA A LA ECONOMÍA PARTICIPATIVA

XIV. EFICIENCIA

XV. PRODUCTIVIDAD

XVI. LA RELACIÓN ENTRE LA CREATIVIDAD Y LA CALIDAD

XVII. INNOVACIÓN Y MERITOCRACIA

XVIII. PRIVACIDAD Y DINAMISMO

XIX. LOS INDIVIDUOS Y LA SOCIEDAD

XX. ¿REALMENTE HAY CABIDA PARA LA PARTICIPACIÓN?

XXI. FLEXIBILIDAD

XXII. ¿LA NECESIDAD ES LO MÁS IMPORTANTE?

XXIII. COMPATIBILIDAD

XXIV. LA NATURALEZA HUMANA

XXV. ¿UNA VENTAJA O UN LASTRE?

XXVI. ENTUSIASMO Y CRISTALIZACIÓN

BIBLIOGRAFÍA BREVE

AGRADECIMIENTOS

Todo libro está hecho de palabras, de estilos y de ideas, por no mencionar de las experiencias, de muchas personas distintas. Cuando un libro apela a décadas de experiencia colectiva así como a siglos de historia, dar las gracias exhaustivamente es imposible. Sin embargo, me gustaría agradecer particularmente su ayuda a ciertas personas.

Gracias, en primer lugar, a Robin Hahnel, la persona junto a la cual he elaborado mis contribuciones a la visión económica participativa.

Gracias a Andrea Sargent por haber realizado el trabajo de edición de todo el manuscrito y por haber contribuido extraordinariamente a su claridad.

Gracias a los miembros, actuales y antiguos, de South End Press por haber contribuido con su práctica a muchas de las ideas recogidas en Parecon.

Gracias a los estudiantes de ZMI por sus audaces debates sobre el modelo económico participativo.

Gracias a los voluntarios y a los colaboradores en los proyectos actualmente en marcha de Z y Znet, y también en los proyectos del pasado, por haber mantenido abierta una continua vía de interacción.

Gracias al público que ha asistido a las diversas exposiciones públicas de Parecon, y que ha escuchado y debatido su contenido; y a los participantes del foro de Znet por haber profundizado en sus ideas.

Gracias a todos aquellos que han creado instituciones inspirándose en Parecon y que han transmitido sus experiencias.

Gracias, también, a algunas personas especiales cuyas contribuciones llegan a través de todos los canales anteriores y cuya gran generosidad hace que su mención concreta sea obligatoria: Justin Podur, Tim Alien, Brian Dominick, Stephen Shalom, Cynthia Peters, Noam Chomsky y Lydia Sargent.

Y, por supuesto, gracias a la editorial Verso por publicar Parecon, a Tariq Ali por respaldarlo, a Sébastien Budgen por haber prestado una asistencia editorial excelente, a Tim Clark por el trabajo de producción, a Gavin Everall por promocionarlo y a todas las personas de Verso por su apoyo y por su interés en este modelo económico.

INTRODUCCIÓN

La mayoría de las personas que conozco saben la verdad pero, simplemente, no saben que la saben.

Woody Guthrie

John Stuart Mill (1806-1873), el conocido pensador británico liberal, afirma:

> Nosotros no estamos fascinados con el ideal de vida que mantienen aquellos que piensan que el estado normal de los seres humanos es el de luchar para seguir adelante; que pisotear, aplastar, dar codazos y pisar los talones a todos los demás, y que representa el modelo vigente de vida social, es el destino más deseable para los seres humanos.

El crítico social estadounidense Noam Chomsky sostiene que:

> [Le] gustaría creer que las personas tienen un instinto para la libertad, que realmente quieren tener el control de sus propios asuntos. Que no quieren ser mangoneados, ordenados, oprimidos, etc., y que quieren una oportunidad

para hacer cosas que tengan sentido, como hacer un trabajo constructivo en condiciones que ellos mismos puedan controlar o que tal vez puedan controlar junto a otras personas.

Si «pisotear, aplastar, dar codazos y pisar» no es el «destino más deseable» para la humanidad, ¿cuál lo es, entonces? Si el ideal de la humanidad no debería residir en crear una elite minoritaria felizmente bailando sobre una masa enorme y asfixiante constituida por la mayoría de la sociedad, ¿a qué otra cosa se debería aspirar? Si el instinto de no ser «mangoneados, ordenados, oprimidos» y de hacer un «trabajo constructivo en condiciones que controlemos» merece ser explorado, ¿por dónde deberíamos empezar?

En Estados Unidos se concentra, prácticamente, un 3 por 100 de la población mundial y, sin embargo, este país realiza casi la mitad del consumo mundial. Cerca del 2 por 100 de su población posee el 60 por 100 de la riqueza. Otros países desarrollados presentan cifras igualmente desproporcionadas. Los países menos desarrollados sufren en gran medida esta misma distribución interna desigual de la riqueza, aunque allí los más ricos son menos ricos y los más pobres, más indigentes.

La humillación, la desposesión y el hambre están íntimamente unidos al capitalismo en todos los rincones del mundo. Ninguna persona en su sano juicio puede negar este hecho, pero incluso, entre aquellos que desprecian este sistema, la mayoría de las personas teme que si desapareciera el sufrimiento aumentaría. Ciertamente, mientras algunos encuentran odioso el capitalismo, pocos celebran una alternativa y quienes lo hacen generalmente apoyan un «socialismo de mercado», un «socialismo basado en la planificación central» o un «biorregionalismo verde». Este libro, por

el contrario, rechaza el sistema capitalista pero también las alternativas que característicamente se defienden. El humanista inglés William Morris (1834-1896) decía:

> [buscaría] una sociedad en un estadio en el que no hubiera ricos ni pobres, ni amo ni hombre del amo, ni holgazanes ni sobrecargados de trabajo, ni trabajadores intelectuales con el cerebro dañado ni trabajadores manuales con el corazón herido; un mundo en el que todos vivieran en igualdad de condiciones y gestionaran sus asuntos sin derrochar y con la plena conciencia de que herir a uno significa herir a todos; al fin y al cabo, la realización del significado de la expresión una «comunidad próspera».

Pero, ¿cómo podemos emprender la actividad económica que nos lleve a la «comunidad próspera» soñada por Morris? ¿Cómo podemos recompensar y dignificar el trabajo? ¿Cómo podemos enriquecer el consumo y hacerlo más equitativo? ¿Cómo se organiza una distribución justa y eficiente? ¿Es posible disfrutar simultáneamente de la eficiencia, la justicia, la democracia y la integridad?

En la Parte I de este libro se discuten los valores y las instituciones económicas que caracterizan a una Parecon. En la Parte II se describe la economía participativa y se argumentan sus beneficios. En la Parte III se exploran las repercusiones de una economía participativa en la vida cotidiana. En la Parte IV se rebaten las plausibles objeciones. Pero, previamente, vamos a abordar cómo se relaciona el modelo económico con la lucha a favor de la globalización anticapitalista y con otros objetivos económicos que están ganando un creciente apoyo alrededor del mundo.

Parecon y globalización

Los activistas de la globalización anticapitalista defienden la creación de vínculos globales de solidaridad y mutuamente beneficiosos que sirvan para fomentar la igualdad, la solidaridad, la diversidad y la autogestión. Globalizar la igualdad y no la pobreza. Globalizar la solidaridad y no la codicia. Globalizar la democracia y no la subordinación. Globalizar la sostenibilidad y no la rapacidad. Dos cuestiones emergen ante estos deseos.

- ¿Por qué estas aspiraciones hacen que los activistas critiquen el modelo de globalización capitalista?
- ¿Cuáles son las nuevas instituciones que los activistas a favor de la globalización anticapitalista proponen para hacer su labor mejor que las actualmente existentes?

El rechazo de la globalización capitalista

El mercado internacional actual beneficia de manera primordial a aquellos que participan en las transacciones siendo los poseedores de la mayoría de los activos productivos y financieros. Cuando una multinacional estadounidense establece un intercambio comercial con una entidad local en México, Nigeria o Tailandia, este intercambio no proporciona un mayor beneficio a la parte más débil poseedora de menos activos, ni los beneficios se dividen equitativamente. Por el contrario, la parte más fuerte recibe una parte proporcionalmente mucho más elevada de los beneficios que, de este modo, ve acrecentarse su supremacía relativa.

Dejando a un lado la retórica oportunista, el flujo capitalista de recursos, de activos, de mercancías, de dinero líquido, de capital y de otros subproductos perniciosos generado por la globalización, en primer lugar sirve para conferir más poder a los ya poderosos y, ulteriormente, para enriquecer más a los ya ricos a expensas de los débiles y de los pobres. El resultado es que en los albores del siglo XXI casi la mitad de las cien mayores economías del mundo no están constituidas por países sino por corporaciones privadas en busca del beneficio.

De modo parecido, la competitividad en el seno del mercado por acaparar los recursos, los ingresos y la audiencia es casi siempre un juego de suma cero. La globalización capitalista promueve una lógica basada en la satisfacción del interés individual donde la máxima del «yo primero» hace nacer la hostilidad y destruye la solidaridad entre los actores económicos, puesto que cada uno avanza a costa de que otro pierda. Esta dinámica que se reproduce entre los individuos afecta también a las diversas industrias y a los Estados. Los bienes públicos y sociales, cuyo beneficiario directo es la colectividad, como los parques, la sanidad, la educación y las infraestructuras sociales, ven perder su importancia mientras se concede prioridad al desarrollo de bienes privados cuyo disfrute es individual Los negocios y las naciones aumentan sus propios beneficios a la vez que imponen severas pérdidas sobre los grupos sociales más débiles. El bienestar de la humanidad no sólo no guía el proceso sino que es sacrificado en nombre del beneficio privado. Frente a la globalización capitalista, la solidaridad libra una dura batalla sólo para seguir existiendo, la lucha por la victoria ni siquiera es una perspectiva.

Por otro lado, los valores de las diversas comunidades culturales se difunden únicamente hasta donde permiten llegar sus altavoces y,

desgraciadamente, muchas veces se ven ahogados por los altavoces mucho más potentes de otras comunidades. De este modo, la globalización capitalista somete la calidad a la cantidad, creando homogenización y no diversidad cultural. No sólo proliferan los McDonalds y los Starbucks, sino que también lo hacen las imágenes producidas por Hollywood y el estilo de la Avenida Madison. Los indígenas y lo no comercial se resienten de este proceso, y la diversidad disminuye.

Al mismo tiempo, únicamente las elites culturales y corporativas habitan las estancias donde los globalizadores capitalistas toman las decisiones que gobiernan el mundo. La idea de que la sociedad en su conjunto, formada por los trabajadores, los consumidores, los granjeros, los pobres y los desposeídos deberían tener una capacidad de decisión proporcional es considerada absurda. La agenda de la globalización capitalista es, precisamente, reducir la influencia de poblaciones enteras, para facilitar el dominio político y comercial de Occidente. Pero la globalización capitalista no sólo impone las formas jerárquicas entre los actores económicos, sino también en la política donde fomenta las estructuras estatales autoritarias. Sus dinámicas hacen disminuir constantemente el número de personas que pueden ejercer alguna influencia sobre el destino de sus comunidades, muchos menos de las naciones, o del planeta. Y a medida que los agentes financieros atrincherados en los cuarteles generales de las corporaciones extienden el poder de sus accionistas, la tierra donde pisamos es excavada, anegada y pavimentada sin ninguna consideración hacia las especies, la ecología o la humanidad. Todos los cálculos vienen guiados por la búsqueda de beneficio y de poder.

En definitiva, la globalización capitalista genera pobreza, enfermedad, el descenso en la esperanza y en la calidad de vida y la ruina medioambiental. Los activistas anti-globalización (que, más correctamente, deberíamos llamar militantes internacionalistas) se oponen a la globalización capitalista, precisamente, por su violenta transgresión de la igualdad, la diversidad, la solidaridad, la autogestión y el equilibrio ecológico, esenciales para un mundo mejor.

En apoyo de la justicia global

Pero no es suficiente con oponerse a la globalización capitalista. ¿Qué normas e instituciones específicas para regular el intercambio global desempañarían una función mejor de la que llevan a cabo las instituciones que soportamos? ¿Los activistas antiglobalización ofrecen alguna alternativa para sustituir al Fondo Monetario Internacional (FMI), al Banco Mundial (BM) y la Organización Mundial del Comercio (OMC)?

El FMI y el BM fueron creados después de la Segunda Guerra Mundial. El FMI tenía como finalidad combatir las crisis financieras que castigaban a multitud de personas alrededor del mundo. Los instrumentos previstos para el desarrollo de esta función eran la negociación y el ejercicio de medidas de presión que permitieran estabilizar las monedas y ayudar a los países a evitar las maquinaciones financieras que perturban su economía. Por su parte, el BM fue creado para facilitar la inversión a largo plazo en los países subdesarrollados como un medio dirigido a la expansión y el reforzamiento de sus economías. Su cometido era prestar fondos a bajas tasas de interés destinados a grandes programas de inversión

para compensar la incapacidad económica local. En el contexto de las relaciones de mercado existentes en aquellos momentos, estos limitados objetivos eran positivos. Sin embargo, con el tiempo, y de manera más drástica durante la década de 1980, estas instituciones sufrieron una transformación. En lugar de facilitar la estabilidad de las tasas de cambio y ayudar a los países a protegerse contra las fluctuaciones de los mercados financieros, la prioridad del FMI pasó a ser la eliminación de todos los obstáculos al libre flujo de capital y la búsqueda desenfrenada de beneficios; prácticamente lo contrario de aquello que se le había encomendado. Entretanto, el BM abandonó su función de facilitar la inversión como medida para posibilitar el desarrollo de las economías locales más pobres y se convirtió en una herramienta del FMI encargada, por un lado, de proporcionar créditos para recompensar a los países que ofrecían un acceso libre a las corporaciones a la vez que se castigaba a los países que no lo hacían negándoles los préstamos solicitados y, por otro, financiar proyectos cuyo objetivo no era aumentar los beneficios de los países receptores sino buscar fuentes de beneficios para las grandes multinacionales.

La OMC, concebida como proyecto durante el primer periodo de posguerra, no fue creada hasta pasadas algunas décadas, a mediados de la década de 1990. Su programa de actuación llegó a consistir en regular el funcionamiento de todo el mercado para garantizar que los ricos y los poderosos obtenían sus beneficios. El FMI y las políticas del BM ya estaban imponiendo sobre los países del Tercer Mundo un régimen de bajos salarios y un elevado nivel de contaminación a través de la coerción a sus gobiernos débiles o corruptos. La nueva idea era: ¿por qué no debilitar a los gobiernos y a los órganos que podrían defender a los trabajadores, a los consumidores y el medio ambiente, no sólo en el Tercer Mundo, sino

también en todo el planeta? ¿Por qué no eliminar los esfuerzos para limitar los efectos negativos del mercado en la vida económica, en el medio ambiente, en la sociedad, en la cultura o en el desarrollo dejando como único criterio legal de regulación la rentabilidad económica a corto plazo? Si las leyes nacionales o locales impiden el comercio -es decir, el derecho laboral, medioambiental o de protección de la salud-, ¿por qué no instituir una OMC que emita sus veredictos a favor de las grandes empresas, pasando por encima de los gobiernos y de las poblaciones y, de este modo, aumentar los beneficios de las corporaciones?

Por supuesto, la historia entera de estas tres importantes instituciones globales es más larga de lo que aquí se describe, pero incluso un somero acercamiento es suficiente para darse cuenta de que son mejorables.

En primer lugar, ¿por qué no sustituir el FMI, el BM y la OMC por una Agencia Internacional de Recursos, una Agencia Global de Asistencia a la Inversión y una Agencia para el Comercio Mundial? Estas tres nuevas instituciones tendrían como cometido garantizar el respeto a la igualdad, la solidaridad, la diversidad, la autogestión y el equilibrio ecológico en el intercambio financiero, mercantil y cultural a escala internacional. Buscarían la manera de hacer llegar la mayor parte de los beneficios del mercado y la inversión no a los grupos más ricos y más poderosos sino a los sectores más débiles y empobrecidos. Los objetivos nacionales, la identidad cultural y el desarrollo equitativo imperarían por encima de los intereses del mercado. Su labor consistiría en proteger las leyes, las normas y las regulaciones domésticas dirigidas a proteger a los trabajadores, el consumo, el medio ambiente, la salud, la seguridad, los derechos humanos, el respeto a los animales, u otros intereses sin ánimo de

lucro y recompensando a los actores económicos que se revelaran más eficientes para alcanzar estos objetivos. Impulsarían el desarrollo de la democracia aumentando las opciones posibles de los gobiernos sometidos a un control democrático, y subordinando los deseos de las multinacionales y de las economías más importantes a la supervivencia, el crecimiento y la diversificación de las entidades más reducidas.

De modo parecido, estas nuevas instituciones no promoverían la expansión del mercado global en detrimento del desarrollo económico local, y tampoco forzarían a los países del Tercer Mundo a abrir sus mercados a las grandes multinacionales y a abandonar sus esfuerzos para proteger a las industrias domésticas de menor tamaño. En lugar de degradar la salud, el medio ambiente y otros condicionantes de la calidad de vida en el planeta, a través de un proceso denominado «armonización hacia abajo», se afanarían para elevar estos niveles mediante una «nivelación hacia arriba».

Las nuevas instituciones no limitarían la capacidad de los gobiernos para usar la compra de dólares para favorecer los derechos humanos, el medio ambiente, los derechos de los trabajadores y otros objetivos no comerciales, pero aconsejarían y facilitarían que sólo se hiciera con estos fines. Recomendarían a los países que dispensaran un tratamiento distinto a los productos que en su elaboración se hubiera empleado trabajo infantil, exposición de los trabajadores a productos tóxicos, o no se hubieran respetado las medidas para la protección de las especies del planeta.

En lugar de dejar en manos de los banqueros y de los burócratas la dirección política de los gobiernos, afectando a las vidas de la mayoría sin ni siquiera simular su participación, las nuevas instituciones tendrían un funcionamiento transparente, participativo

y desde abajo, y asumirían una responsabilidad local, popular y democrática. Promoverían y organizarían la cooperación internacional para frenar las operaciones de las corporaciones globales, del capital y de los mercados sobre los que actualmente es imposible ejercer ningún tipo de control, imponiendo una regulación que garantizara a la población de las comunidades locales ejercer un control directo sobre sus propias condiciones de vida. Promoverían un tipo de mercado que redujera la volatilidad financiera, aumentara la democracia a todos los niveles, desde el local al global, afianzara el respeto de los derechos humanos de todas las personas, fomentara la sostenibilidad medioambiental a través de todo el planeta y facilitara el progreso económico de los grupos más oprimidos y explotados.

Las nuevas instituciones estimularían a los países industriales más importantes para que coordinaran sus políticas económicas, las tasas de cambio monetarias, y los flujos de capital a corto plazo como medidas para favorecer el interés público y no los intereses privados. Igualmente, serían los órganos encargados de dictar las normas de regulación de las instituciones financieras, reconduciendo los recursos financieros actualmente invertidos en la especulación hacia programas de desarrollo productivo y sostenible. Establecerían impuestos sobre las transacciones monetarias para reducir las repercusiones negativas del flujo transnacional de capital a corto plazo y generar fondos destinados a la inversión en un desarrollo medioambiental y socialmente sostenible a largo plazo en las comunidades y en los países más necesitados. En la misma línea, se crearían fondos públicos de inversión de naturaleza internacional para hacer confluir las necesidades humanas y medioambientales y asegurar una demanda global equilibrada canalizando fondos hacia la inversión sostenible a largo plazo.

Las nuevas instituciones también trabajarían para conseguir que los países ricos cancelaran la deuda de los países pobres y crearan un mecanismo permanente de insolvencia para ajustar las deudas de las naciones elevadamente endeudadas. La finalidad de las instituciones reguladoras residiría en contribuir al establecimiento de un control público sobre las corporaciones globales y reducir su posibilidad de eludir la aplicación del derecho local, regional y nacional.

Además, más allá de deshacerse del yugo del FMI, del BM y de la OMC y de sustituir estas instituciones con estructuras radicalmente nuevas y diferentes, los activistas de la globalización anticapitalista también defienden el reconocimiento de que las relaciones internacionales no deberían derivarse de instituciones centralizadas, sino de aquellas que potencien la participación desde abajo. Estas nuevas instituciones deberían obtener su credibilidad y su poder a partir de una serie de acuerdos y de vínculos forjados a nivel ciudadano, vecinal, regional, nacional e internacional, es decir, de los actores sociales en que se apoyan. A su vez, estas estructuras y órganos de base encargados de debatir y de fijar sus programas de actuación, también deberían tener un funcionamiento transparente y participativo y cumplir sus funciones anteponiendo la igualdad, la solidaridad, la diversidad, la autogestión, la sostenibilidad y el equilibrio ecológico.

La idea general es bastante sencilla. El problema no estriba en las relaciones internacionales per se. Los activistas de la globalización anticapitalista son impenitentemente internacionalistas. El problema radica en que la globalización capitalista busca intervenir en el funcionamiento del comercio internacional para aumentar los beneficios de los ricos y de los poderosos a expensas de los pobres y de los débiles. Por el contrario, los internacionalistas quieren alterar

las condiciones de las relaciones comerciales a escala internacional para debilitar a los ricos y a los poderosos y aumentar el poder de los pobres y de los débiles. En el ámbito de las relaciones internacionales la finalidad descansa en alcanzar la justicia global y no la globalización capitalista. ¿Pero qué queremos dentro de nuestros propios países? Aquí es donde nace la conexión entre los movimientos, sumamente importantes, contra la globalización anticapitalista y el resto de este libro.

La globalización anticapitalista y el modelo económico

Si bien los activistas internacionalistas se esfuerzan por encontrar instituciones económicas globales alternativas, como las descritas anteriormente, sigue existiendo el problema de la falta de un modelo económico alternativo. Ciertamente, las estructuras internacionales imponen severos constreñimientos a la capacidad de decisión en el ámbito doméstico. Sin embargo, al mismo tiempo las relaciones globales se establecen al compás de presiones ejercidas por las economías y las instituciones domésticas. El FMI, el BM y la OMC imponen sobre los mercados y las corporaciones nacionales la división corporativa del trabajo. Pero, asimismo, la globalización capitalista es propulsada por los mercados y las corporaciones domésticas de todo el planeta.

Cuando los activistas ofrecemos como modelo un internacionalismo al servicio del pueblo que se plantea como objetivo reforzar la democracia, estamos instando a la creación de una Agencia Internacional de Recursos, una Agencia Global de Asistencia a la Inversión y una Agencia para el Mercado Mundial, cuya eficiencia se encuentre acreditada y que se sitúe por encima de

las penosas economías domésticas actualmente existentes. Supongamos que conseguimos ganar los objetivos que nos proponemos. Las corporaciones y las multinacionales que seguirían existiendo en cada país no extenderían y reforzarían positivamente las nuevas estructuras internacionales sino que, por el contrario, no dejarían de ejercer presiones para que las relaciones internacionales recuperaran un carácter más agresivo. A un nivel intuitivo las personas realmente comprenden este problema. Cuando la gente corriente pregunta a los activistas antiglobalización ¿qué queréis?, no están sólo preguntándonos qué es lo que buscamos a escala internacional. También preguntan qué buscamos en el ámbito doméstico. ¿De qué modo queremos organizar la política interna de los Estados que impulse los objetivos que nos proponemos en el plano internacional y que haga de la lucha por su consecución algo más que adoptar una postura inútil?

Muchas personas tienen razón al argumentar que mientras exista un sistema capitalista será inevitable que se produzcan tremendas presiones para afianzar la globalización capitalista y frenar el internacionalismo anticapitalista. La Agencia Internacional de Recursos, la Agencia Global de Asistencia a la Inversión y la Agencia por el Comercio Mundial, así como otras formas de alianza y de estructuras locales suenan como algo positivo pero, incluso si después de volcar inmensos esfuerzos se consiguiera levantarlas, ¿los poderes económicos domésticos de todo el mundo no conseguirían deshacer los logros alcanzados? La respuesta está asegurada.

La globalización capitalista no es otra cosa que la instauración a gran escala de los mercados, las corporaciones, y la estructura de clase que ya conocemos. Si queremos sustituir la globalización

capitalista en vez de limitarnos a mitigar temporalmente sus efectos o a frenar su expansión, ¿no tendríamos que apuntar igualmente a la sustitución del capitalismo? Si los esfuerzos para mejorar las relaciones globales mediante la creación de las nuevas instituciones internacionales reguladoras que proponemos se justifican por sí mismos, ¿acaso no es posible que tengan que replegarse? Y si quieren persistir, ¿no tendrán que integrarse en un proyecto de transformación más amplio de las estructuras capitalistas subyacentes? Si no tenemos un modelo en el que cobre forma este proyecto, si no ofrecemos alternativa a los mercados y a las corporaciones, ¿no serán nuestros logros temporales?

Así pues, muchas personas deducen: «¿por qué deberíamos dedicar nuestras energías y nuestro tiempo a las luchas que se nos proponen cuando pensamos que aunque ganásemos todos los objetivos que se buscan con el tiempo se verían barridos por el resurgimiento de las dinámicas capitalistas? Seguís diciéndonos cuán poderoso y difuso es el capitalismo. Os creemos. Pero si los esfuerzos que proponéis no llevan a la institución de nuevos modelos económicos completamente distintos, al final, forzosamente, volverán a convertirse en la misma podredumbre de siempre. No me merece la pena emplear mi tiempo persiguiendo objetivos que serán anulados».

Esta valoración se ve alimentada por la idea reaccionaria de que «no hay alternativa». Si los activistas antiglobalización quieren combatir este pensamiento, no sólo deben ofrecer una alternativa al modelo económico global sino, también, una alternativa a los sistemas económicos domésticos. La gente necesita sentir que la dedicación de sus energías a oponerse a la globalización corporativa no tendrá sólo un impacto a corto plazo que rápidamente se verá

desmantelado, sino que se logrará alcanzar objetivos duraderos. Así pues, ¿qué debería colocarse en el lugar del capitalismo?

Una breve presentación de la economía participativa

El capitalismo se articula en torno a la propiedad privada de los medios de producción, la distribución a través del mercado y la división corporativa del trabajo. Remunera la propiedad, el poder y, hasta cierto punto, la contribución a la producción generando como resultado vastas diferencias de riqueza y de ingresos. Las divisiones de clase emergen de esas diferencias en la posesión de propiedades y de un acceso diferencial al trabajo libre versus servil. Las divisiones de clase inducen a enormes diferencias en la capacidad para influir en el poder de decisión así como en la calidad de vida de las personas. Los actores económicos libran una dura batalla entre ellos para obtener el mayor beneficio y el sector público sufre las consecuencias por la falta de programas de inversión con fines sociales, del veneno del individualismo y de la degradación medioambiental.

Como medida para superar el capitalismo, los activistas antiglobalización que defienden el modelo de una economía participativa (Parecon) ofrecen un modelo institucional derivado de los valores enumerados en las páginas anteriores y que constituyen la base para dar forma a una alternativa global: la igualdad, la solidaridad, la diversidad, la autogestión y el equilibrio ecológico.

Estos mismos activistas instarían a que cada centro de trabajo fuera propiedad a partes iguales de todos los ciudadanos, de tal modo que la propiedad no llevara aparejada derechos especiales o ventajas en la renta. Bill Gates no poseería una porción tan

sumamente elevada de los medios mediante los que se produce el software, sino que serían poseídos por todos los miembros de la sociedad de modo equitativo, de tal manera que la propiedad no tendría peso en la distribución de la renta, de la riqueza o del poder. De este modo, desaparecerían todos los males que se derivan de la acumulación de la riqueza mediante la obtención de beneficios.

A su vez, sostendría este defensor del internacionalismo, los trabajadores y los consumidores desarrollarían y expresarían sus deseos mediante consejos democráticos donde las normas para tomar las decisiones prescribirían que los métodos para difundir la información y para expresar y materializar las preferencias en decisiones colectivas deben garantizar a todos los participantes, en la medida de lo posible, una influencia en el poder de decisión proporcional al grado en el que se vería afectado por la misma. Los consejos servirían para vehicular el poder de decisión y se articularían en diversos niveles, estando constituidos por pequeños grupos de trabajo, así como por equipos y por trabajadores individuales, y por centros de trabajo más amplios hasta llegar a comprender industrias enteras; igualmente habría consejos de consumidores integrados por consumidores individuales, por barrios, por regiones, y por el conjunto de la sociedad. Las decisiones se tomarían mediante votación pudiendo adoptarse un criterio mayoritario simple, o exigir tres cuartas partes de los votos, dos terceras partes, el consenso, etc., y se tomaría en niveles diferentes y con un número variable de votantes siguiendo reglas distintas dependiendo de las implicaciones concretas de las decisiones en cuestión. En ocasiones, las decisiones podría tomarlas un equipo o un individuo concreto. Otras veces deberían ser adoptadas por todo un centro de trabajo, una industria, un barrio o una comarca. La toma de decisiones diferentes seguiría criterios de voto diferentes o

modalidades distintas para hacer confluir las diversas posturas. No habría una opción correcta y pormenorizada establecida a priori, pero sí habría una norma correcta para guiar su implementación: la participación de los sujetos en las decisiones habría de ser proporcional al grado en el cual se vieran afectados por las mismas.

Atendamos ahora a la organización del trabajo. ¿Quién realiza cada tarea y cómo se combinarían para su asignación?

Cada actor ocupa un empleo y, por supuesto, cada empleo comprende una variedad de tareas. En la medida en que rechazamos la actual división corporativa del trabajo, creemos conveniente equilibrar estas combinaciones atendiendo a las implicaciones de cada tarea en la calidad de vida y en el status de cada actor. Cada individuo que participa en la creación de nuevos productos es un trabajador, y cada trabajador desarrolla una combinación equilibrada de empleo, que es la expresión que utilizamos para referirnos a que la combinación de tareas y de responsabilidades que se asigna a cada trabajador tendría que conceder al mismo exactamente los mismos beneficios en cuanto a su status y su calidad de vida que la combinación que tiene asignada cada uno de los restantes trabajadores. A diferencia del sistema actual, no habría una división entre las personas que monopolizan de manera abrumadora las tareas más cualificadas, gratificantes y estimulantes y aquellas a las que abrumadoramente se les adjudican las tareas más repetitivas, subordinadas y peligrosas. Las combinaciones equilibradas de empleo, que responden al deseo de lograr la equidad y, especialmente, de crear unas condiciones óptimas para una participación democrática y autogestionada, asegurarían que, cuando cada uno de nosotros participa en la adopción de una decisión en nuestro centro de trabajo o industria, nuestro trabajo

nos ha conferido, a un nivel equivalente al del resto de trabajadores, de la confianza, los instrumentos y el conocimiento necesarios para hacerlo. Actualmente nos encontramos en una situación inversa, en la que algunas personas gracias al trabajo que realizan cotidianamente poseen una gran seguridad, unas habilidades considerables para determinar el resultado de las decisiones y una cantidad importante de información, mientras que otras personas realizan trabajos que únicamente les hacen estar cansadas, poseer una preparación deficiente y carecer de una información relevante. Las combinaciones equilibradas de empleo suprimen esta división y concluyen la tarea de eliminar las divisiones de clase cuyo primer paso consistió en eliminar la propiedad privada del capital. Esto es, no sólo eliminan la figura del capitalista, con su poder y riqueza desmesuradas, sino también la figura del productor que monopoliza las decisiones y se beneficia de un status privilegiado sobre el resto. Las combinaciones equilibradas de empleo conservan la necesidad del desarrollo de trabajos cualificados y de las funciones intelectuales y de coordinación, pero los criterios para su distribución tienen como objetivo producir una verdadera democracia y una estructura social sin clases.

¿Pero qué criterio remunerativo se utiliza? Efectivamente trabajamos y naturalmente esto nos otorga el derecho a recibir una parte del producto del trabajo. Pero ¿cuánto?

En el modelo de Parecon defendido por los internacionalistas, todos los trabajadores deberían recibir una remuneración por su trabajo en función de lo duro que se haya trabajado, de cuánto tiempo se haya trabajado y de cuánto sacrificio haya supuesto su realización. No se obtendría una remuneración más elevada porque se hayan utilizado herramientas más productivas, o porque se

posean determinadas habilidades, o porque se tenga un mayor talento innato, y mucho menos porque se ocupe una posición que entrañe más poder o se posean más propiedades. Únicamente se debería obtener una remuneración más elevada si así lo justifica el esfuerzo que se haya empleado o cuántos sacrificios haya entrañado el desarrollo de un trabajo que ha de ser útil. Este criterio resulta apropiado desde un punto de vista moral y, también, en un plano productivo proporcionando incentivos adecuados, ya que únicamente se recompensa aquello que depende del trabajo y no aquello que está más allá de su control.

En un sistema regido por las combinaciones equilibradas de empleo, si Emma y Edward trabajan al mismo ritmo durante ocho horas cada uno, ambos recibirán los mismos ingresos. Esto es así independientemente de cuál pueda ser su trabajo concreto, independientemente de cuál sea su centro de trabajo y de lo diferente que sea su combinación de tareas, e independientemente del talento que posean, porque si desempeñan una combinación equilibrada de empleo su volumen de trabajo tendrá implicaciones similares en su calidad de vida y en su cualificación. Por lo tanto, las diferencias en la remuneración únicamente pueden derivarse de la diferencia en la intensidad y en la duración del trabajo realizado. Si éstas son iguales, la cuota de la producción que se tiene derecho a percibir sería la misma. Si la duración de la jornada de trabajo o la intensidad del trabajo varían, esta cuota variará en la misma proporción.

En este punto debemos preguntarnos quién toma las decisiones sobre la definición de las combinaciones de empleo y quién evalúa la tasa de esfuerzo y la intensidad del trabajo que realiza cada trabajador. Por supuesto, los responsables de realizar esta labor son

los trabajadores reunidos en sus consejos y utilizando información seleccionada mediante métodos consecuentes con la filosofía de las combinaciones equilibradas de empleo y con el criterio de proporcionar una remuneración justa, todo ello en un contexto adecuadamente influido por la voluntad y los deseos de los consumidores.

Para completar la propuesta internacionalista de Parecon para plantear una alternativa al capitalismo, debemos abordar un último aspecto importante. ¿De qué modo se encuentran conectadas las acciones de los trabajadores y de los consumidores? ¿Cómo obtenemos el total de los bienes producidos por los centros de trabajo para ponerlo en relación con el total de los bienes consumidos colectivamente en los barrios y en otras agrupaciones, así como por los individuos particulares? En este sentido, cabe hacerse las siguientes preguntas: ¿qué determina la valoración relativa de los diferentes productos y elecciones? ¿Cómo decidimos cuántos trabajadores deberán ser empleados en cada industria y cuánto deberán producir? ¿Qué influye en el hecho de que unos bienes sean producidos y otros no? ¿Qué criterios guían la inversión en nuevas tecnologías, que a su vez determina qué proyectos deberán emprenderse y qué proyectos serán aplazados o rechazados? Todas estas cuestiones, y muchas otras demasiado numerosas para ser mencionadas en esta introducción (si bien serán posteriormente tratadas en este libro), se refieren a temas ligados a la distribución.

Las opciones existentes para llevar a cabo la distribución son la planificación central, tal como era utilizada en la antigua Unión Soviética, y los mercados competitivos, presentes en todas las economías capitalistas. En una planificación central un aparato

burocrático selecciona la información, formula las instrucciones, envía estas instrucciones a los trabajadores y a los consumidores, registra las reacciones, afina un poco las instrucciones, las envía de nuevo y se ejecutan obedientemente. En un mercado, cada actor compite para comprar y vender productos, recursos y fuerza de trabajo a precios que vienen determinados por una puja competitiva en la que cada actor busca obtener más beneficios que el otro.

El problema con cada uno de estos modos de conectar a los diferentes actores económicos descansa en que ambos ejercen presiones sobre el sistema que minan la solidaridad, la igualdad, la diversidad y la autogestión.

Por ejemplo, aunque no existiera la propiedad privada del capital, los mercados favorecen la obtención privada de beneficios antes que el interés público y canalizan las conductas hacia comportamientos antisociales que reducen e incluso destruyen la solidaridad. Estos sistemas remuneran la producción y el poder, pero no el esfuerzo ni el sacrificio. Generan una clase social impotente, relegada al desempeño de un trabajo repetitivo y sumiso, y una clase social que detenta el poder, acumula la mayor parte de los ingresos y determina los resultados económicos. Esta segunda clase obliga a los responsables de tomar las decisiones a ignorar, en el proceso competitivo, las implicaciones ecológicas más generales de las elecciones que realizan. Por el contrario, en la planificación central se niega la autogestión y se produce la misma división de clase y el mismo régimen jerárquico que en los mercados pero, en cambio, levanta una distinción entre los responsables de la planificación y las personas que implementan los planes, dando lugar a una brecha más amplia entre los trabajadores que detentan el poder y los trabajadores que carecen del mismo.

En definitiva, ambos sistemas de distribución en lugar de impulsar los valores que apreciamos acaban socavándolos. Así pues, ¿cuál es nuestro sistema de distribución alternativo a los mercados y a la planificación central?

Supongamos que, en lugar del modelo jerárquico de la planificación y del intercambio competitivo del mercado, optamos por un proceso en el que las decisiones se toman de manera cooperativa y contando con una información de calidad a través de estructuras que aseguran a los actores una participación en las decisiones proporcional al grado en que se vean afectados por las consecuencias de las mismas, y que proporciona el acceso a análisis pormenorizados así como a una formación adecuada y un sentimiento de confianza para desarrollar y comunicar las preferencias; esto es, que optamos por una distribución que fomenta la autogestión participativa basada en los consejos, por establecer un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio, por las combinaciones equilibradas de empleo, por tener acceso a análisis precisos del impacto sobre la colectividad y sobre el medio ambiente de sus decisiones, y por una estructura social donde han desaparecido las clases sociales.

Para alcanzar estos fines, nosotros defendemos, por lo tanto, la planificación participativa; un sistema en el que los consejos de trabajadores y de consumidores proponen su actividad laboral y sus preferencias como consumidores a la luz de valoraciones fieles de todos los beneficios y los costes sociales de sus elecciones.

El funcionamiento de este sistema se basa en la comunicación mutua de las preferencias entre los diversos actores a través de una serie de sencillos principios e instrumentos comunicativos y organizativos entre los cuales se encuentran, como veremos en los

capítulos siguientes, los precios indicativos, los comités de asistencia, y las fases de acomodación de propuestas atendiendo a sucesivas informaciones. Todos estos mecanismos permiten a los diferentes actores expresar sus deseos, establecer una mediación entre los mismos y redefinirlos a la luz de las reacciones que susciten sus propuestas, hasta llegar a decisiones compatibles con los valores que guían todo el sistema.

Por lo tanto, el defensor del modelo internacionalista de Parecon ya se halla en una posición que le permite responder al «¿qué queréis?», bien de manera sucinta y convincente mediante una presentación como la anterior que sirva de aperitivo o bien, por supuesto, de manera más detallada a través de la explicación de la lógica de las reivindicaciones, y acompañándola de una descripción hipotética de cómo serían las relaciones cotidianas en este sistema y refutando las posibles objeciones, como hacemos en las páginas que siguen de este libro.

En definitiva, la combinación de los consejos de trabajadores y de consumidores, de los diversos procedimientos previstos para tomar las decisiones donde se garantiza una influencia proporcionada a las personas afectadas, de las combinaciones equilibradas de empleo, de la remuneración del esfuerzo y del sacrificio, y de la planificación participativa, constituyen el núcleo del andamiaje institucional de una alternativa integral al capitalismo así como también a la economía planificada por una instancia central o al socialismo de mercado.

La respuesta definitiva a la afirmación de que «no hay alternativa» consiste en llevar a término una alternativa. Sin embargo, la respuesta a corto plazo descansa en ofrecer un modelo económico coherente, consecuente y viable capaz de generar esperanza, de

proporcionar inspiración, de revelar lo que es posible y valioso, y de orientar y democratizar nuestras estrategias de modo que puedan llevamos donde deseamos ir y no que nos hagan dar vueltas en círculo o incluso dirigimos hacia algo peor a lo que soportamos en estos momentos. ¿Pero las aspiraciones del modelo propuesto se basan en experiencias prácticas emprendidas por todo el mundo, o se trata únicamente de elucubraciones mentales?

Parecon y la práctica visionaria

Actualmente, encontramos amplios movimientos sociales con aspiraciones similares luchando alrededor del mundo para mejorar las condiciones de vida de las poblaciones desposeídas y explotadas. Algunos grupos presionan a las elites para mejorar las instituciones existentes. Otros esfuerzos se encaminan a crear nuevas instituciones para «vivir el futuro en el presente». Algunos esfuerzos son locales y pequeños. Otros abarcan regiones geográficas enteras. Si observamos una selección de prácticas alternativas, podemos apreciar muchos de los elementos que han dado lugar a las reflexiones presentadas en este libro. Parecon no emerge de la nada, sino que emerge de las aspiraciones y de las fuerzas de una vasta gama de iniciativas militantes. Veamos unos ejemplos.

Históricamente, casi en cada ocasión en que los trabajadores y los consumidores han alcanzado un gran control sobre sus propias condiciones, aunque tan sólo haya sido brevemente, han incorporado tanto en sus poblaciones como en los centros de trabajo instituciones de democracia y de organización directa que han recibido diversos nombres, como consejos o asambleas. Sin

embargo, su rasgo común ha sido proporcionar un vehículo directo para que la gente desarrolle, afine, exprese e implemente sus programas de actuación, ya fueran personales o colectivos. Ya sea por los éxitos alcanzados por estas iniciativas, o por el innegable hecho de haber sido repetidamente destruidas por fuerzas adversas, su existencia alimenta e informa nuestra defensa de los consejos de trabajadores y de consumidores en Parecon y nuestros esfuerzos por generar un contexto en el que tales consejos puedan llegar lejos en lugar de salir mal parados.

A lo largo de la historia de la lucha contra la injusticia también ha habido una gran atención a las cuestiones relativas a la equidad y, en particular, a la idea de que todas las personas deberíamos estar en condiciones de disfrutar de las posibilidades de la vida de una manera justa y apropiada. Por supuesto, deberíamos tener la oportunidad de escoger si queremos ganar un poco más o un poco menos, pero no por razones inmerecidas. En épocas de levantamientos sociales y en las que se llevaron a cabo experiencias de autodeterminación, como ocurrió en España durante las luchas anarquistas o anteriormente en la Comuna de París, y en muchos otros momentos como en las grandes huelgas en Occidente o en los movimientos de liberación en el Este y en el Sur, quienes luchaban por la justicia económica se dieron cuenta de que hay algo terriblemente erróneo en otorgar mayores ingresos a las personas que desempeñan un trabajo más gratificante y que tienen una mayor capacidad de influencia en la vida social frente a los magros ingresos que reciben las personas que realizan los trabajos más alienantes y peligrosos y que no otorgan ninguna capacidad de influir en la vida pública. El principio de Parecon, basado únicamente en el esfuerzo y el sacrificio, nace de estas aspiraciones y les otorga un

contenido más preciso del que se les había concedido anteriormente.

¿Pero qué valor concedemos a los ejemplos actuales? ¿Parecon guarda una vinculación con los esfuerzos exploradores e innovadores que se están desarrollando en estos momentos?

Tomemos, por ejemplo, los experimentos de colectivización en los centros de trabajo llevados a cabo alrededor del mundo, entre los que se encuentran las cooperativas, las fábricas propiedad de los trabajadores y los centros de trabajo autogestionados. Los trabajadores obtienen el control de sus fábricas, quizá comprándolas para evitar que los capitalistas las cierren o, tal vez, creando desde cero nuevas empresas. Los trabajadores que acaban de asumir el control intentan introducir una gestión democrática redefiniendo la división del trabajo y tratando de estrechar las diferencias salariales. Pero el contexto de mercado en el que operan dificulta enormemente sus esfuerzos. Por su conocimiento de estas dificultades, los esfuerzos de trabajadores y de consumidores para crear empresas controladas por los trabajadores y cooperativas de consumidores constituyen experiencias de una relevancia fundamental para la definición de una Parecon. Podemos extraer importantes lecciones, no sólo del éxito de las cooperativas, sino también de sus dificultades, como la tendencia a las antiguas definiciones de los empleos que llevan a reimponer diferencias en las remuneraciones o la propensión al tipo de comportamiento impuesto por el mercado que socava los valores y los objetivos de la cooperación. De hecho, en mi experiencia personal, el esfuerzo para crear la casa editorial radical South End Press, e integrar la equidad y la autogestión tanto en su lógica como en su práctica han contribuido poderosamente a definir muchos de los principios

fundamentales de la economía participativa, sobre todo la idea y la práctica de las combinaciones equilibradas de empleo. Asimismo, muchos experimentos actualmente en marcha de implementación de las estructuras de una Parecon continúan informando de su concepción y sus rasgos distintivos.

Podemos adoptar una escala más amplia y considerar, por ejemplo, el movimiento a favor de lo que se denomina la «economía solidaria» y que tiene defensores en muchas partes de América Latina (particularmente, en Brasil), de Europa, y de otros lugares. Su idea esencial descansa en que las relaciones económicas deberían fomentar la solidaridad entre los actores económicos en lugar de que éstos tengan que enfrentarse con intereses opuestos. La vida económica no sólo no debería dividir y oponer a las personas ni mantenerse neutral, sino que debería generar comunidad y empatía. Los defensores de la economía solidaria buscan la autonomía de los trabajadores locales y del intercambio distributivo teniendo presente esta idea. Parecon comparte con este movimiento la idea de que las instituciones deberían fomentar los valores que apreciamos y extenderlos en más direcciones. En este sentido, nosotros también queremos una economía solidaria. Pero igualmente queremos una economía diversa, una economía equitativa y una economía autogestionada. De hecho, queremos una economía que satisfaga todas estas aspiraciones simultáneamente. De este modo, Parecon nace de la economía solidaria y la respeta, y busca su apertura a nuevas dimensiones.

Asimismo, consideremos los intentos de los sindicatos australianos, acometidos hace algunos años, para poder influir no sólo en las condiciones laborales y en los salarios de sus miembros sino, también, en lo que se producía. Desarrollaron la idea de los

«Vetos Verdes», en base a los cuales los trabajadores en la industria de la construcción podrían vetar ciertos proyectos propuestos escudándose en el hecho de que eran social o medioambientalmente dañinos. Frecuentemente, los trabajadores no sólo evitaban que se llevaran a cabo las propuestas que los capitalistas pretendían emprender, sino que también aportaban proyectos alternativos concebidos por ellos mismos y respetuosos con las personas y con el medio ambiente. Naturalmente, esta experiencia anuncia e informa las normas de Parecon para decidir lo que se va a producir y el reparto del poder entre las personas afectadas. Parecon extiende la lógica de los Vetos Verdes australianos trasladándola a un modelo económico integral de todos los aspectos de la vida económica.

Finalmente, observemos los esfuerzos volcados en Porto Alegre y en otras ciudades brasileñas, así como en Kerala y en otras regiones de la India, para incorporar elementos de la democracia participativa para tomar decisiones en materia presupuestaria en el ámbito de una ciudad o de una región. De hecho, en Brasil este proyecto se denomina «Presupuestación participativa» y la idea consiste en crear vehículos de organización directa a escala local a través de los cuales los ciudadanos puedan influir en las decisiones relativas a los programas de inversión en servicios públicos, como los parques, la educación, el transporte público y la atención sanitaria. La planificación participativa de una Parecon se nutre de las mismas fuerzas y aspiraciones, pero es evidente que no sólo abarca los bienes públicos sino que se refiere a todos los bienes. Además, una Parecon no sólo facilita la participación proporcional de los consumidores, sino también la de todos los trabajadores.

En efecto, si atendemos a todos los ejemplos señalados, así como a muchos otros, resulta razonable esperar que los defensores de la economía participativa, una vez organizada en movimientos suficientemente amplios, persiguieran luchas similares con una única diferencia: los defensores de una Parecon justificarán sus acciones como parte de un proceso dirigido a instaurar un nuevo orden económico a través de la creación de nuevas infraestructuras y de una nueva conciencia, no sólo fomentando objetivos inmediatos, sino animando también a los participantes a seguir conquistando logros en un proceso de cambio que permita dar el salto desde el capitalismo a la creación de una economía participativa. Los esfuerzos de los defensores de Parecon por alcanzar una economía controlada por los trabajadores tenderán, igualmente, a mejorar los procesos distributivos y a introducir nuevas divisiones del trabajo. Asimismo, sus intentos de instituir «presupuestos participativos» promoverían la adopción de normas de remuneración y de distribución del trabajo y tratarían de generar participación en las comunidades y en los centros de trabajo, y no sólo en lo que atañe a los bienes públicos, sino también en relación a todos los bienes. Los sindicatos y los consejos de trabajadores buscarían no sólo influir en las condiciones laborales de sus miembros sino también en la valoración de los proyectos emprendidos y, en este sentido, intentarían establecer vínculos con los movimientos de consumidores y expandir los esfuerzos a los sectores del gobierno y al comportamiento de los consumidores.

En otras palabras, la visión de la economía participativa presentada en los próximos capítulos no sólo nace y es consecuente con las luchas pasadas y presentes para mejorar de maneras diversas las vidas inmediatas de las personas, sino que también ofrece valores más genéricos y una lógica más comprensiva que permite conectar

todos estos esfuerzos y estimular su crecimiento, de acuerdo con sus mejores aspiraciones y también con la lógica y las aspiraciones de las demás iniciativas.

Finalmente, no podemos dejar de referirnos a los recién creados y ciertamente muy prometedores Foros Sociales Mundiales. En nuestra opinión, estos eventos reúnen una extraordinaria combinación de movimientos, grupos, activistas, y proyectos de todo el globo unidos por una actitud abierta y experimental, por un compromiso con la participación, un sentimiento de respeto mutuo y de atención a la diversidad y a la democracia, para celebrar juntos el sentimiento de que «otro mundo es posible». En 2002, en su segunda edición, aproximadamente los 50.000 participantes del Foro han comenzado a definir los rasgos que podría tener ese mundo mejor. Las ideas más ampliamente compartidas eran el rechazo a los mercados y el apoyo a la autogestión, el rechazo a diferencias acusadas en los ingresos y el apoyo a la igualdad, el rechazo al comercio homogeneizante y el apoyo a la diversidad, el rechazo a la arrogancia imperialista y el apoyo a la solidaridad, y el rechazo a la devastación ecológica y el apoyo a la sostenibilidad. Indudablemente, el Foro Social Mundial 2003 habrá llevado esta agenda mucho más lejos para cuando aparezca este libro. Y al igual que el FSM, Parecon contribuye aportando un modelo económico alternativo con la esperanza de que las aspiraciones y los ideales en el campo de la política, de la cultura, de las relaciones personales, de las relaciones globales y de la ecología se demostrarán compatibles y mutuamente comprensivos.

La economía participativa proporciona una nueva lógica económica que incluye nuevas instituciones dotadas de nuevas normas rectoras y con nuevas implicaciones. Pero Parecon es

también fruto de cientos de años de lucha por la justicia económica y de las movilizaciones contemporáneas con sus lecciones y su sabiduría acumulada. La medida en la que Parecon puede contribuir a esta herencia y al activismo actual se revelará, en un sentido u otro, en los años venideros.

PARTE I

VALORES E INSTITUCIONES

El Demonio puede citar a Shakespeare para sus propios fines.

George Bernard Shaw

Los civilizados han creado lo despreciable, de un modo bastante frío y calculado, y no tienen intención de cambiar el status quo; son los responsables de su masacre y esclavitud; arrojan bombas sobre niños indefensos en dondequiera y cuandoquiera que deciden que están amenazados sus «intereses vitales» y no dudan en torturar a un hombre hasta la muerte; estas personas no han de ser tomadas en serio cuando hablan de que la vida humana es «sagrada», o sobre la «conciencia» del mundo civilizado.

James Baldwin

La tarea de desarrollar un modelo económico comienza con determinar qué es una economía, determinar cuáles son los valores a los que aspira, y decidir qué actitud adoptamos frente a las opciones existentes. Si bien no es nuestro deseo detenernos excesivamente en este trabajo preliminar, tampoco podemos zambullirnos en el modelo sin ninguna preparación en absoluto. Así pues, nuestros tres primeros capítulos, que constituyen la Parte I del libro, desbrozan el camino de aquello que viene a continuación.

I

¿QUÉ ES UNA ECONOMÍA?

Intentó leer un texto de introducción a la economía; le aburrió tanto que no pudo seguir, era como escuchar a alguien un relato interminable sobre un sueño largo y estúpido. No podía obligarse a sí mismo a comprender cómo funcionaban los bancos y cosas así, porque todas las operaciones del capitalismo tenían tan poco sentido para él como los ritos de una religión primitiva, tan bárbaros, tan rebuscados, y tan innecesarios. En un sacrificio humano a una deidad, al menos podría haber una belleza errada y terrible; en los ritos de los cambistas, donde se asumía que la codicia, la holgazanería y la envidia son el motor de todas las acciones humanas, incluso lo terrible se torna banal.

Ursula K. Le Guin

Según el diccionario, una economía es un «sistema de producción, de distribución y de consumo de riqueza». Un sistema económico moderno típico produce, por lo tanto, trigo y leche, guitarras y mangueras para el jardín, atención sanitaria y comidas de restaurante. Esta actividad precisa trabajo, recursos naturales y

bienes intermedios en una proporción adecuada. No podemos producir casas si no tenemos madera, cables, sierras ni albañiles. No podemos producir guitarras si carecemos de cuerdas de guitarra, de herramientas adecuadas o de artesanos capacitados. El lugar donde se desarrolla este trabajo se encuentra en las fábricas, en los hospitales o en las granjas, y se realiza por ensambladores, cirujanos, panaderos, barrenderos, enfermeros, contables y porteros. En función del tipo de trabajador que seamos, realizamos diferentes tareas, cargaremos con diferentes responsabilidades, recibiremos diferentes compensaciones y tomaremos diferentes decisiones o cumpliremos diferentes órdenes.

Para que un sistema productivo sea coherente, es preciso que sus productos se utilicen. No queremos producir una cantidad excesiva o insuficiente de ningún tipo de bien. No queremos un centenar de guitarras en la ferretería o un centenar de mangueras para el jardín en una tienda de música, como tampoco queremos que se produzca una cantidad distinta de la que las personas estén dispuestas a consumir. El proceso, así como las instituciones que determinan quién produce un cierto bien, en qué cantidad, cuál es su tasa de cambio y su destino final se denomina distribución. Entre las múltiples posibilidades que podría implementar técnicamente una economía, la distribución es el medio por el cual se escoge la opción que realmente se llevará a cabo. En lugar de 30 o 140.000 radios, el sistema produce 72.000. En lugar de que todas las radios acaben en un único distribuidor de radios, se difunden adecuadamente por toda la sociedad. Lo mismo podría decirse respecto a la comida, la ropa, las televisiones, la pasta de dientes, las gomas de borrar, los transistores, los tornillos y los clavos, y finalmente, respecto a los propios trabajadores. La distribución sincroniza la producción y el consumo, el trabajo y el ocio.

Una vez que los productos han alcanzado su destino final, deben ser utilizados. Una manguera para el jardín o una guitarra no tienen valor si nadie las utiliza. Los individuos, y a veces las familias, los barrios, las comarcas u otras entidades colectivas de consumo hacen uso de lo que ha sido producido y distribuido.

En definitiva, la producción, la distribución y el consumo definen cada tipo de sistema económico. Cada elemento proporciona el fundamento de las otras dos y contribuye a definir su práctica. De ello se deduce, como veremos, que una economía debería producir, distribuir y consumir de un modo tal que se promuevan los valores apreciados por los miembros de la sociedad, que se satisfagan las necesidades de las personas, y que no se derrochen las energías de las mismas ni se produzcan consecuencias desfavorables.

Las principales instituciones y dinámicas económicas

Si se quiere tener una comprensión elemental de los diversos sistemas económicos, ¿qué dinámicas se deberían destacar? Si se quieren comprender los principales rasgos no teniendo que detenerse en pequeños detalles, ¿a qué aspectos deberíamos atender?

Relaciones de propiedad

La producción se desarrolla en los centros de trabajo, donde se utilizan martillos y cadenas de montaje, archivadores y redes de ordenadores. Estos medios de producción y de distribución pueden pertenecer a individuos particulares o al Estado, y también puede poseerlos todo el conjunto de la población en una proporción

equiparable. Igualmente, una sociedad podría no tener en absoluto un concepto de propiedad del patrimonio productivo.

En los sistemas económicos contemporáneos, unos pocos afortunados acaparan los derechos de propiedad y vienen al mundo para llevar unas vidas inmersas en una opulencia que nunca tiene fin. Millones de personas trabajadoras llegan al mismo mundo únicamente para preguntarse cómo podrán permitirse otra semana de subsistencia. Las relaciones de propiedad existentes en un sistema económico afectan dramáticamente a la renta de las personas, a sus responsabilidades económicas y a su capacidad de influir sobre los resultados económicos. ¿Por qué la vida es tan fácil para las personas que nacen con dinero, y además pueden seguir pasando por encima del resto cuando les conviene sin que nadie les detenga? ¿Por qué, sin embargo, la vida es tan dura para tantas otras personas que deben enfrentarse a una batería infinita de obstáculos y, además, resignarse al fracaso?

Instituciones distributivas

La distribución existe en todos los sistemas económicos y las instituciones que efectúan la distribución tienen un profundo impacto en toda la vida económica. Las instituciones que realizan la distribución que conocemos son, o bien los mercados competitivos, o bien la planificación central, o bien la planificación horizontal. En los mercados, los compradores y los vendedores llevan a cabo intercambios de una manera descentralizada. Cada uno persigue sus propios intereses y la suma de sus esfuerzos separados define la actividad global de la economía. En el sistema basado en la planificación central, un grupo relativamente pequeño de

planificadores evalúa las posibilidades de la sociedad y anuncia la cantidad de cada producto que debe producirse así como su destino final. Sus instrucciones equivalen a la actividad global de la sociedad. En la planificación participativa, todos los miembros de la sociedad analizan sus propias situaciones y las de los demás, y negocian de modo cooperativo a través de los consejos de trabajadores y de consumidores tanto sus acciones individuales como sus actividades conjuntas. Sus deliberaciones y sus negociaciones equivalen a los proyectos emprendidos por la sociedad.

División del trabajo

Todos los sistemas económicos adoptan un régimen laboral basado en la división del trabajo. Cada persona realiza un trabajo diferente que le reporta diferentes responsabilidades y un nivel de influencia distinto en la toma de decisiones. Los dos extremos de las posibles formas de división del trabajo son: la clasificación jerárquica típica, caracterizada por un acceso sumamente diferenciado a los empleos, respecto al status y a la calidad de vida que reportan al trabajador; o un reparto del trabajo gratificante y estimulante en condiciones de igualdad.

En el modelo jerárquico, una persona puede convertirse en secretario, presidente de una compañía, conserje, médico, gerente, o empleado de una cadena de montaje y en función del puesto que ocupe asumirá responsabilidades atribuidas a cierto nivel de capacidad, de formación, y adquiriría cierto nivel de calidad de vida y de poder para influir sobre los resultados. Un trabajador puede no tener ninguna influencia sobre ningún resultado de la actividad económica, mientras que otros pueden influir de manera modesta

en un pequeño número de decisiones, y un tercer grupo puede poseer una capacidad de decisión enorme sobre la mayor parte de los resultados.

Si se sigue el modelo opuesto, no jerárquico, no habrá ni secretarios ni directores generales. Cada persona ocupará una combinación de empleo única en sus detalles pero, no obstante, equiparable a la de cualquier otra persona en cuanto a sus efectos en la calidad de vida y en la capacidad de decisión. Cada uno de nosotros deberá realizar tareas repetitivas y tareas creativas, o tareas mecánicas y tareas intelectuales. Esta combinación nos otorga una proporción justa entre la penosidad y la satisfacción de nuestro trabajo. En el sistema vigente basado en una división corporativa del trabajo algunos trabajadores desarrollan primordialmente una labor más placentera, sugerente y gratificante, mientras que otros realizan sobre todo un trabajo más aburrido, peligroso y embrutecedor. Sin embargo, gracias a las combinaciones equilibradas de empleo que proponemos, todos ocuparíamos empleos que implicarían una calidad de vida y un grado de satisfacción acorde con la media de la sociedad. Cada persona desarrollaría diferentes tareas, pero los efectos en la calidad de vida y en la capacidad de decisión serían equivalentes al del resto de trabajadores. La conclusión es sencilla. Como observó el filósofo y economista británico Adam Smith (1723-1790), autor de La riqueza de las naciones en 1776:

> Las ideas de la mayor parte de los hombres se forman necesariamente al desarrollar sus ocupaciones ordinarias [...] las [personas] cuya vida se emplea en realizar un puñado de operaciones simples, de las que tal vez siempre se deriven los mismos, o casi prácticamente los mismos, resultados apenas tienen ocasión de ejercitar su pensamiento [...] y [es]

> generalmente [empujada a] convertirse en seres tan ignorantes y tan estúpidos como pueda llegar a serlo una criatura humana.

Smith piensa que una persona haría cosas distintas y se encontraría en condiciones distintas dependiendo de si fuera secretario, empleado de una cadena de montaje, gestor o propietario, y que estas diferencias afectarían profundamente a sus perspectivas vitales. Y estamos de acuerdo. El tema de la división del trabajo es sumamente importante.

Remuneración

Según el diccionario, «remunerar» significa «compensar por algo; realizar un pago por algo». Las normas y los procedimientos que regulan la remuneración determinan los bienes y los servicios del producto social total de una economía que pueden permitirse sus trabajadores. Algunas personas reciben una miseria por sus labores, como es el caso del hombre o de la mujer que preparó las galletas de avena que comiste para desayunar en el restaurante de tu barrio, o que limpiaba las habitaciones del motel de al lado de tu casa. Algunas personas perciben grandes recompensas, como Michael Jordán, un cirujano o un abogado prestigioso. Otras obtienen una renta no sólo por las labores que realizan sino, también, por el trabajo de otras; a veces, por los esfuerzos de miles o, incluso, decenas de miles de otras personas, como Warren Buffet y sus socios capitalistas.

La remuneración económica puede producirse con arreglo a cinco criterios sumamente diversos. Las personas pueden obtener unos ingresos en función de:

- Lo que produce la propiedad de cada persona; o rendimiento total.
- Lo que produce cada persona por sí misma; o rendimiento personal.
- Lo que cada persona puede obtener por la fuerza; o poder de negociación.
- Lo que cada persona emplea y los sacrificios que realiza; o esfuerzo y sacrificio.
- Lo que satisface las necesidades de cada persona, independientemente de su actividad.

Dependiendo de los criterios remunerativos empleados en una economía y de los mecanismos exactos de su implementación, diferirán las personas que obtienen más y las que obtienen menos, al igual que variarán los comportamientos de las personas y, en el mismo sentido, sus motivaciones y su personalidad. Los criterios remunerativos también son relevantes.

El proceso decisorio

¿Quién o qué determina el modo de organización del trabajo, su duración, qué bienes están disponibles, y cuáles son las tasas de cambio de los bienes? ¿Dónde reside el poder sobre los resultados económicos? ¿Qué lógica justifica la distribución del poder vigente o las alternativas? ¿Qué mecanismos determinan la implantación de las específicas relaciones de poder? ¿De qué modo la distribución del poder económico afecta a las perspectivas de vida de las personas? ¿Por qué algunas personas mandan mientras otras obedecen y parece no haber más relaciones posibles? Existen muchos enfoques

posibles sobre el proceso de toma de decisiones en la esfera económica. Veamos algunos:

- El poder de decisión en materia económica puede dar una mayor influencia a las personas mejor preparadas, más informadas, con un mayor grado de experiencia previa, o con un nivel más elevado de aciertos en las decisiones que haya tomado en el pasado.

- El poder de decisión en materia económica puede repartir el poder entre diversos actores y agentes en función de diversos criterios, pero diferencialmente distribuidos. Por ejemplo, las personas que poseen la propiedad podrían recibir la disposición sobre la misma porque poseen un título de propiedad independientemente de cualquier experiencia pasada.

- El poder de decisión en materia económica puede conceder más o menos influencia a las personas dependiendo de si sus empleos les otorgan más o menos control sobre información crucial para tomar las decisiones.

- El poder de decisión puede estar determinado por una norma singular específica, tal como que cada actor obtenga derecho o la adopción de un criterio de mayorías o de consenso.

- El poder de decisión en materia económica puede venir guiada por una gama flexible de normas de tal modo que las decisiones se tomen de manera diferente dependiendo de la naturaleza específica de cada decisión y las implicaciones probables.

- Y, por supuesto, el poder de decisión en materia económica puede combinar más de una de estas normas; por ejemplo, un sistema económico puede utilizar una norma democrática o, incluso, participativa para tomar las decisiones entre los sujetos que poseen

la propiedad o que desempeñan altos cargos y de gran responsabilidad. Al mismo tiempo es posible que excluya completamente del poder de decisión a las personas que no poseen propiedad y que ocupan puestos de trabajo repetitivos y poco estimulantes.

En todo caso, con el fin de ejecutar una u otra norma, o combinación de las mismas, todo sistema económico creará instituciones y relaciones institucionales que a su vez afectarán poderosamente sobre la información que cada actor tendrá a su disposición, sobre la influencia de cada actor en los resultados, sobre la participación de cada actor en las decisiones y sobre su grado de subordinación a las elecciones realizadas por otros actores. Así pues, naturalmente, la lógica y las estructuras del poder de decisión en materia económica importan.

Sistemas económicos

Si examinamos todos los enfoques modernos sobre las cuestiones de propiedad, distribución, división del trabajo, remuneración y poder de decisión, podemos agrupar los diversos sistemas económicos en algunas macrocategorías que sintetizan de manera laxa sus similitudes y rasgos esenciales.

- El Capitalismo se caracteriza por un régimen de propiedad privada, la distribución a través del mercado, la división corporativa del trabajo, un criterio remunerativo basado en la posesión de la propiedad, el poder y la contribución a la producción, y por el dominio de la clase capitalista del poder de decisión.

- El Socialismo (tanto el socialismo de mercado como el socialismo basado en la planificación central) se caracteriza por un régimen de propiedad pública o estatal, por la distribución planificada desde una instancia central o por el mercado, por la división corporativa del trabajo, por un criterio remunerativo en función de la aportación a la producción y/o la participación en el poder, y por el dominio del poder de decisión por una clase coordinadora.

- Biorregionalismo, la meta de algunos ecologistas, se caracteriza por un régimen de propiedad pública, un mecanismo de intercambio descentralizado mediante una distribución sin intermediarios, el predominio de una división del trabajo basada en la cooperación, además de por una clara ausencia de definición de otras características (al menos de rasgos que hayamos tenido posibilidad de conocer).

- Economía participativa, tal como se propone en este libro, es un sistema que combina un régimen de propiedad social, una planificación participativa de la distribución, una estructura social articulada en consejos, la existencia de combinaciones equilibradas de empleo, un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio, y un sistema de autogestión participativa sin diferenciación de clase.

Debe apreciarse que, si se toman dos versiones distintas de cualquiera de los sistemas expuestos, podrían detectarse enormes diferencias. Las variaciones varían en función de diversos factores, de su nivel de desarrollo, el volumen y características de la población, los recursos disponibles, las estructuras específicas (como un sistema bancario especial), la distribución de poder entre clases o entre otros sectores enfrentados, los rasgos que se derivan de una

historia sexista o racista, o de formas políticas particulares. Así pues, por ejemplo, el capitalismo presenta rasgos diferentes en Estados Unidos que los asumidos en el pasado en Suecia y en Sudáfrica, o actualmente en Haití. El socialismo de mercado también puede diferir en su implementación, como ocurrió en el pasado en la antigua Yugoslavia y en Hungría. El socialismo basado en la planificación central es diferente en Cuba de la forma que adoptó en la Unión Soviética. El biorregionalismo verde y la economía participativa aún no han sido implementados en ninguna época histórica, pero naturalmente también pueden adoptar diferentes rasgos en situaciones diferentes.

Sin embargo, a pesar de la posibilidad de que existan diversas versiones de cualquiera de los modelos, toda versión de cualquier tipo de economía conservará los rasgos definitorios del mismo. Para comprender las amplias propiedades de la economía capitalista, de mercado socialista, de planificación central socialista, biorregionalista y participativa, nos dirá mucho cualquier instancia particular de cualquiera de ellas, incluso sin conocer todos los rasgos secundarios de un país.

Estructura de clase

Otro modo de enfocar el análisis de los diversos tipos de sistemas económicos consiste en atender al modo en que sus instituciones dividen, a grandes rasgos, a las personas distribuyéndolas en grupos opuestos. Naturalmente, un sistema económico presentará

diferencias en las condiciones precisas en las que dos actores económicos diferentes se relacionan con sus instituciones. Tú tienes un empleo; yo tengo otro. Tú trabajas con esas herramientas; yo trabajo con estas otras. Tú percibes tal o cual renta, tú tienes uno u otro ingreso. Sin embargo, dentro del espectro de condiciones concretas infinitamente diversas que se asignan a todos y a cada uno de los actores de una economía, las instituciones económicas también pueden separar a la población en diferentes grupos relativamente amplios donde todos los miembros de cada uno de ellos comparten determinadas circunstancias especialmente relevantes que se distinguen de las que comparten los integrantes de los demás grupos en que se divide la población. En el plano económico, estos diferentes grupos sociales se denominan clases, donde una clase es un grupo de personas que por la posición que todas ellas ocupan en relación a la producción, la distribución y el consumo, tienen circunstancias, intereses materiales, y motivaciones suficientemente similares como para que podamos hablar de condiciones o de tendencias que presenta un grupo en oposición a las condiciones y las tendencias de otras clases formadas por personas que, a su vez, comparten diferentes circunstancias, intereses y motivaciones.

Por supuesto, ninguna persona que pertenezca a una clase económica experimenta la misma situación exacta o las mismas inclinaciones que el resto de los miembros de la misma clase. Los albañiles acuden a diferentes centros de trabajo que los camareros. Los capitalistas de la industria farmacéutica poseen propiedades de naturaleza distinta que los capitalistas de la industria automovilística. No obstante, el aspecto importante para el análisis de clase descansa en que las circunstancias y las condiciones que todos los miembros de una misma clase social tienen en común son

suficientemente grandes, y que sus implicaciones para los comportamientos de las personas son suficientemente importantes, como para que sea útil estudiar colectivamente las clases sociales para intentar comprender las dinámicas globales de la economía.

Así pues, ¿qué es lo que divide en clases a las personas? Todos los economistas están generalmente de acuerdo en afirmar que las diferencias en las relaciones de propiedad es ciertamente lo que divide a las personas en clases sociales diferentes. La historia muestra que la propiedad afecta de manera dramática al propio derecho a percibir una parte del producto de la sociedad, al propio poder para influir sobre las decisiones económicas y a los propios intereses y motivaciones. Por lo tanto, en una sociedad capitalista las características que comparten todas las personas que detentan la propiedad de los medios de producción -ya se trate de compañías farmacéuticas, automovilísticas o informáticas- otorgan a los capitalistas condiciones y motivaciones suficientemente similares como para que podamos describirlas en términos de un mismo comportamiento colectivo (la búsqueda de beneficios). La propiedad de los medios de producción fue lo que hizo nacer a algunos capitalistas como Rockefeller, y las motivaciones compartidas (la búsqueda de beneficios) inducidas por la propiedad, lo que hizo que Adam Smith escribiera que «las personas que están en los mismos negocios rara vez se reúnen sin que la conversación termine en una conspiración contra la sociedad o para tramar algún ardid para aumentar los precios, aunque no fuera precisamente una reunión de trabajo».

Pero a pesar de su importancia, la propiedad no es la única base sobre la que se asienta la división de la sociedad en clases. Por el contrario, la división del trabajo en una economía o las implicaciones

de la función que se desempeña en sus instituciones distributivas también podría conducir a que ciertas personas compartan condiciones sistemáticamente diferentes a aquellas compartidas por otras, incluso aunque tuviesen la misma situación respecto a la propiedad que estas últimas.

En un sistema económico capitalista, prácticamente todos los analistas denominan a la clase que posee los medios de producción «capitalista», y «trabajadores» a las personas que sólo poseen su capacidad para trabajar y que se ven obligadas a venderla a cambio de un salario, teniendo que desempeñar un empleo repetitivo y subordinado. Pero más allá de las relaciones de propiedad, en tanto que fundamento para la división en clases sociales, podemos identificar una «clase coordinadora» compuesta por aquellos que reciben un salario por sus trabajos pero que, a diferencia de la clase trabajadora, ocupan empleos que otorgan una influencia considerable para determinar sus propias situaciones económicas y las de otras personas, y que conservan sus mejores condiciones laborales en gran parte debido a su monopolio sobre ciertos conocimientos y habilidades. Y es posible apreciar que entre la clase trabajadora, integrada por trabajadores en cadenas de montaje, camareros, camioneros, conserjes, etc., y la clase coordinadora, integrada por gestores, médicos, abogados, ingenieros, etc., existe una abierta oposición de intereses, al igual que ambas clases, aunque de manera diversa, mantienen intereses opuestos a los de la clase capitalista.

Entonces, ¿qué es un sistema económico?

Hemos argumentado que:

1. Un sistema económico es un conjunto de instituciones relativas a la producción, la distribución y el consumo, e incluye divisiones identificables del trabajo, criterios remunerativos, métodos de distribución y fórmulas para tomar las decisiones.

2. Sus rasgos fundamentales son: relaciones de propiedad privadas o públicas; división del trabajo jerárquica o equilibrada; mercados, planificación central y horizontal; y un proceso decisorio elitista o democrático. Cada una de estas características diferencia a los actores económicos en clases sociales cuyas respectivas circunstancias económicas les otorgan intereses materiales, recursos y comportamientos compartidos y opuestos a los de las otras clases.

3. Entre los diferentes tipos de sistema económico se encuentran el capitalismo, el socialismo de mercado, el socialismo basado en la planificación central, el biorregionalismo y lo que denominamos economía participativa. Mientras que las versiones específicas de cada tipo pueden presentar variaciones en el grado de desarrollo, demográficas, políticas, familiares, y de otras instituciones, ampliamente cambiantes, cada tipo de sistema económico se caracterizará por las mismas instituciones económicas fundamentales y su consecuente estructura de clase específica.

4. Para estudiar un sistema económico, es necesario determinar el núcleo de sus instituciones fundamentales y su impacto sobre la división del trabajo, los métodos de remuneración, y la distribución de la capacidad de influir sobre las decisiones económicas, y sobre cómo todo ello afecta a las diferentes clases sociales.

5. Y, finalmente, para juzgar un sistema económico concreto, es necesario preguntarse por el impacto de sus características sobre las

condiciones y las perspectivas que abren a los seres humanos, y por el juicio que nos merecen estos efectos.

II

VALORES ECONÓMICOS

No hay nada tan absurdo que no haya sido dicho por filósofos.

Cicerón

La verdadera compasión consiste en algo más que lanzar una moneda a un mendigo; consiste en darse cuenta de que una estructura que produce mendigos necesita ser reestructurada.

Martin Luther King

Todos sabemos que un sistema económico necesita producir, distribuir, y consumir todo aquello que se desee. ¿Pero qué deseos cuentan? ¿Qué oportunidades para expresar sus deseos deberían tener los miembros de una sociedad? ¿De qué modo se produce, se distribuye y se consume, y cuáles son sus efectos en las perspectivas de vida? ¿Qué valores económicos consideramos más importantes y de qué modo las instituciones económicas concretas contribuyen a promoverlos o a obstaculizarlos?

A la hora de examinar diversos sistemas económicos emergen cuatro cuestiones principales acerca de los valores, a las que debemos atender:

1. Equidad: ¿cuánto corresponde a cada persona y por qué?

2. Autogestión: ¿qué grado de influencia deberían tener las personas sobre sus condiciones de vida?

3. Diversidad: ¿deberían diversificarse o limitarse los caminos para alcanzar la satisfacción personal?

4. Solidaridad: ¿las personas deberían cooperar o competir?

Nuestro primer paso en la concepción de una nueva economía consiste en abordar estos cuatro aspectos relativos a los valores.

Equidad

Prácticamente todas las personas están a favor de la «equidad». Sin embargo, la controversia emerge porque el término no significa lo mismo para todo el mundo. Queremos una renta justa y condiciones de vida justas, pero justas ¿en qué sentido?

Equidad I: renta

Respecto a la renta, las cuatro normas distributivas siguientes sintetizan las opciones disponibles en cuanto al modo en que las personas deberían ser compensadas por la actividad económica que realizan:

- Norma 1: remuneración en función de la contribución a la sociedad fruto de las ventajas físicas y humanas de las que disfruta cada persona.

- Norma 2: remuneración en función únicamente de la contribución a la sociedad fruto de las capacidades humanas de cada persona.

- Norma 3: remuneración en función únicamente del esfuerzo o del sacrificio personal de cada persona.

- Norma 4: remuneración en función de las necesidades de cada persona.

Por supuesto, la norma que más frecuentemente ha sido utilizada a lo largo de la historia ha consistido en dejar que las personas se apropiasen por la fuerza de lo que pudieran, pero prácticamente ninguna persona defiende moralmente que el poder de negociación basado en el empleo de la fuerza bruta sea el criterio remunerativo preferible. Nadie piensa que esta aproximación sea éticamente superior o que sea más eficiente. La idea de que la sociedad debería conceder más riqueza a un matón por comportarse como tal, aunque típicamente sea la regla impuesta por el mercado y por otros muchos sistemas, no es el ideal defendido por ninguna persona. Por esta razón no es necesario discutirlo en más detalle en un libro que trata de sistemas económicos. Por lo tanto, atenderemos únicamente a las cuatro normas generalmente defendidas comenzando por la norma primera.

Remunerar a las personas según la contribución de su capital privado a la producción significa que las personas reciban del sistema económico aquello que contribuyen a producir. Si pensamos en los bienes y servicios económicos como en una olla gigante de

cocido, la idea es que los individuos contribuyen a su cantidad y a su sabor con el trabajo y con los recursos productivos no humanos que llevan a la cocina. Si mi trabajo y mis demás recursos productivos contribuyen a obtener una mayor cantidad de cocido, o a que tenga un sabor más rico, de lo que contribuyen tu trabajo y tus recursos productivos, entonces, a tenor de la norma primera, lo justo es que yo coma más cantidad o que reciba una porción más jugosa que la tuya. En la medida en que aporté más recursos, merezco una mayor recompensa. Si una persona posee una azada y otra posee un tractor, ésta será más productiva que aquélla y estará capacitada para hacer una mayor contribución a la producción total de alimentos de la sociedad. Por lo tanto, lo justo es que reciba una remuneración mayor.

Aunque esta premisa resulta intuitivamente aceptable para muchas personas, sus defensores tienen que enfrentarse a lo que podemos llamar el «problema del nieto de Rockefeller». En virtud de la primera norma, el nieto de Rockefeller debería poder comer mil veces más cocido que la hija trabajadora de un indigente que está notablemente preparada y es sumamente productiva. Y esto es así, incluso a pesar de que el nieto de Rockefeller no trabaje un sólo día en su vida y la hija del indigente trabaje durante cincuenta años brindando servicios que benefician en gran medida a otros miembros de la sociedad. El nieto ha heredado una propiedad que «trabaja» puesto que él «la pone en la cocina» y, según la primera norma, se atribuye la contribución de la propiedad productiva a sus propietarios. Contribuir a la actividad económica con un tractor o con cien acres de tierras de cultivo en Mississippi incrementa el tamaño y la calidad del cocido que podemos elaborar, exactamente igual a otra persona que se encuentra recogiendo o pelando patatas, salvo que ésta en una medida mucho menor. Por lo tanto, si

heredamos un tractor o unas tierras, entonces, junto a esta herencia recibimos un afluente de ingresos que permite que no necesitemos hacer ningún tipo de actividad para «ganar». Por otro lado, el hecho de que no hayamos realizado ninguna actividad para ganar una renta hace evidente que moralmente no la merecemos debido a ninguna acción meritoria por nuestra parte. Debe de haber alguna otra explicación, distinta a la de ser «moralmente merecedor», por la que debamos tener esta renta.

En efecto, una segunda línea de defensa de la norma primera se basa en la idea de que las personas «libres e independientes», siendo cada una dueña de una propiedad, rechazarían ser parte voluntariamente de un contrato social en otros términos que no sean los de beneficiarse del rendimiento de su propiedad. Según esta perspectiva, gracias a la norma primera estas personas participan libremente en la actividad económica. Pero mientras los propietarios de la mayor parte de los medios de producción tendrían una buena razón para aferrarse a un contrato social que les recompensa por asumir esta condición, ¿por qué aquellas personas que tienen muy poca o ninguna propiedad no tendrían una buena razón para aferrarse a un acuerdo diferente que no los penalizara por no ser propietarios? Y si esto es cierto, entonces, ¿cómo hacen los propietarios de los medios de producción para que rija la norma que les beneficia y los que carecen de propiedad no se opongan?

La diferencia histórica descansa en que los propietarios han podido dedicarse a la buena vida (asegurándose mediante leyes la ejecución de su testamento) cada vez que se está en proceso de alcanzar un acuerdo, mientras el resto de las personas no podrían evitar una catástrofe si tuvieran que esperar mucho tiempo a que se alcanzara un acuerdo. El hecho de que sea necesaria la unanimidad

entre todas las partes hace que los propietarios tengan más poder para imponer sus deseos en la negociación. Eventualmente, los desempleados tienen que rendirse y buscar trabajo incluso bajo condiciones que permitirán que todos los beneficios vayan a los propietarios. Si actúan de otro modo no pueden atender a sus necesidades. Por lo tanto, esto significa que la primera norma se adopta no por razones morales, sino por unas condiciones de negociación injustas en las que algunos tienen más capacidad que otros para tolerar el fracaso de alcanzar un acuerdo equitativo (y, por lo tanto, tienen más capacidad para conseguir la sumisión de la otra parte mediante el ejercicio de la coacción y, de este modo, defender sus posesiones). Así pues, la razón fundamental del contrato social que legitima obtener beneficios de la propiedad de los medios de producción pierde toda su fuerza ética y únicamente debe su fuerza para imponerse a circunstancias contingentes y desequilibradas.

Este análisis, en todo caso, es bastante conocido, pero esto no quiere decir que sea públicamente discutido por aquellos que carecen de propiedad. Por ejemplo, tomemos la sucinta formulación de Adam Smith cuando dijo que «es sólo bajo el amparo del juez civil que el propietario de un patrimonio valioso [...] puede dormir tranquilo una sola noche». O tomemos este antiguo aforismo anónimo: «la ley encierra bajo llave al criminal desafortunado que roba una gallina del ejido pero deja suelto al gran criminal que roba el ejido».

Una idea relacionada es que a menos que los propietarios de los medios de producción hayan alcanzado esta condición a través del sacrificio personal, los ingresos que perciben de su posesión no tienen, entonces, justificación. Según esta idea, basar los ingresos en

la propiedad privada no es equitativo y debe rechazarse siempre que se determine que aquellos que poseen los medios de producción no lo lograron mediante el sacrificio personal. Si seguimos esta línea de valoración, en sintonía con las opiniones de los defensores de la norma primera, la pregunta que entonces debemos hacer es: ¿cómo se adquiere la propiedad?

La adquisición de los medios de producción a través de la herencia, obviamente no entraña la realización de ningún sacrificio por parte del heredero. Consiguientemente, si prohibimos la transmisión hereditaria de la propiedad privada negamos al supuesto heredero un derecho moral a la misma. Pero, ¿qué ocurre con el derecho de la generación de más edad a legar los medios de producción a su progenie? Supongamos (son todo posibilidades) que las personas que desean dejar una herencia hayan alcanzado su propiedad de los medios de producción de una manera coherente con un concepto noble de la justicia económica. Esto es, supongamos que ellos se sacrificaron más que otros, trabajando durante más tiempo y realizando labores más duras, y que en lugar de comerse raciones enormes de caviar en el crepúsculo de su vida, prefieran transmitir a sus hijos o a sus nietos los recursos productivos que ganaron gracias a un duro trabajo. Negarles este derecho sería una violación injustificada de su libertad personal para disponer tal como desean de su derecho legítimo al beneficio económico. Ciertamente, la prohibición interfiere con este derecho.

Pero, ¿qué ocurre con el derecho de los miembros de la generación más joven a una igualdad de oportunidades en materia económica? Si se permite la herencia de los recursos productivos, algunos jóvenes empezarán con ventaja y otros con desventaja -y no por errores cometidos por ellos mismos-, y esta disparidad podría

crecer de generación en generación. Si los miembros de la generación anterior, en el ejercicio de su libertad de consumo, tienen el derecho de transmitir la propiedad de los medios de producción, entonces, habrán creado para la generación posterior un contexto marcado por un reparto desigual de las oportunidades económicas que viola los derechos de esta última. Por otro lado, para proteger a los miembros de la generación posterior de este resultado injusto, sus mayores deben ser excluidos de distribuir como desean sus recursos. Un resultado que tampoco parece justo.

¿Qué opción escogemos? El derecho a legar los medios de producción debería negarse porque el derecho de todas las generaciones a la igualdad de oportunidades económicas pesa mucho más que el derecho de algunos de los miembros de una generación a transmitir a su progenie su riqueza, así como las rentas que genere la misma. Aunque ciertamente se sacrifica cierta libertad de consumo de la generación anterior para adquirir y transmitir su propiedad cuando se prohíbe la herencia de los medios de producción, es necesario hacerlo para proteger una libertad más fundamental de la generación posterior a gozar de una igualdad de oportunidades económicas. En términos más generales, los conflictos de libertades de este tipo son comunes tanto en la esfera económica como en otros ámbitos de la sociedad y, más que apaciguar estos conflictos otorgando derechos de propiedad en abstracto a una parte o a otra, y con ello elevando la idea de propiedad a árbitro de la diferencia, el objetivo debería ser dar a cada actor una influencia en el poder de decisión en proporción al grado en el que una persona es afectada por los resultados de cada decisión, colocando entonces a la democracia real en el lugar de árbitro de la diferencia. En otras palabras, la autogestión económica -definida como la capacidad de influir en las decisiones en

proporción al grado en el que cada uno se ve afectado por las mismas- es una norma notablemente superior a la norma que protege la libertad económica entendida como el derecho a hacer lo que se quiere con aquello que se posee.

Desde el momento en que la generación más joven se vería más gravemente afectada si se produjese una situación de desigualdad en las relaciones económicas que la generación anterior, si viera limitada su libertad a transmitir la propiedad de los medios de producción, se encuentra justificado limitar los derechos de herencia. Si bien este conflicto puede ser uno de los muchos conflictos entre diversos derechos de libertad que se producen en una sociedad capitalista, en este caso nos hallamos ante un conflicto particularmente importante. Otorgar un derecho de propiedad a favor del heredero es una violación particularmente escandalosa del principio de autogestión económica, puesto que permite a las personas menos afectadas (los que legan su propiedad) influir en gran medida en las vidas de muchas otras personas que, en consecuencia, deben comenzar sus vidas económicas teniendo que afrontar serios obstáculos respecto a unos pocos privilegiados.

Un segundo camino -aparte del esfuerzo personal-, para adquirir la propiedad de los medios de producción, es gracias a la buena suerte. Trabajar o invertir en una compañía o en una industria en declive es una cuestión de buena o de mala suerte. Invertir en un sector industrial concreto beneficiándose de las actividades colaterales de otros sectores o de las dinámicas expansionistas o recesivas de la economía doméstica o global depende de la buena suerte. La distribución de los medios de producción en función de la suerte difícilmente recompensa el sacrificio personal. Por lo tanto, obviamente no existe justificación moral para defender este criterio.

Una tercera vía mediante la cual algunas personas llegan a poseer más medios de producción es a través de ventajas injustas, como son las diferencias en las circunstancias o en las características de los seres humanos. Por ejemplo, gracias a factores arbitrarios se podrían acumular más recursos productivos que otra persona que tiene menos información pues realiza sus actividades en una ciudad o en un país que no disfruta de las mismas ventajas. Estas diferencias arbitrarias en las características personales podrían suponer que una persona más inteligente, o que tuviera una mayor fuerza o más agilidad que otra persona, no por un fallo de ésta ni por un mayor esfuerzo o sacrificio por su parte, obtuviera un patrimonio mayor. Y aunque no parezca que estas diferencias puedan acabar siendo demasiado grandes, en un sistema económico en el que los propietarios son remunerados por la contribución de su propiedad a la producción, incluso desigualdades iniciales leves en la posesión de los medios de producción con el tiempo crecerán de manera drástica. Las ventajas iniciales se agrandan por sí mismas, proporcionando los medios para adquirir todavía mayores propiedades. Si la diferencia inicial es injusta, diferencias todavía mayores que resulten de la acumulación consiguiente son igualmente injustas.

Pero ¿qué ocurre si algunas personas acumulan más porque trabajan más tiempo o más duramente que otras? O, ¿qué ocurre si algunas personas consumen menos para acumular en su patrimonio más medios de producción? La mayoría de las personas que defienden la primera norma por considerarla equitativa pretenden hacemos creer que éste es el modo en que habitualmente emergen las desigualdades en la posesión de los medios de producción. Y, de hecho, si una persona ha acumulado más medios de producción gracias a haber dedicado más tiempo o más esfuerzos a trabajar, o

gracias a haber reducido su consumo en el pasado, entonces es justo que ahora pueda incurrir en un mayor consumo (o tener más tiempo de ocio) en proporción al mayor sacrificio que hizo en el pasado. Pero esta conclusión es una aplicación directa de la norma tercera -que dice que cada persona recibe ingresos en función de su esfuerzo o de su sacrificio-, siempre y cuando esta compensación «proporcionada» se corresponda verdaderamente con la cantidad exigida para compensar los mayores sacrificios del pasado, de tal modo que a lo largo del tiempo todas las personas reciban una compensación igual entre sus esfuerzos y los beneficios recibidos. Esta conclusión no justifica la norma primera, que implica la remuneración de la propiedad incluso cuando excede lo que garantiza una compensación proporcionada al esfuerzo y al sacrificio.

La mayor parte de los estudiosos de economía política aceptan que en las economías capitalistas las diferencias en la propiedad de los medios de producción que se acumulan en una sola generación debido a sacrificios desiguales son minúsculas si se comparan con las diferencias en la riqueza que se desarrollan debido a la herencia, a la suerte, a la obtención de una ventaja injusta, y a la especulación. Esto es a lo que se refería Proudhon cuando acuñó la expresión de que «la propiedad es un robo». Todas las evidencias acerca de los orígenes de las diferencias en la riqueza diferencial disponibles a finales del siglo XX sirven para corroborar la opinión expresada por Edward Bellamy (en 1888) en su famoso libro *Looking Backward*:

> Podría dejarse establecido como regla que los ricos, los grandes propietarios, no tuvieran derecho moral a su riqueza, como si se basara sobre la nada; o bien porque sus fortunas podían clasificarse en el tipo de la riqueza heredada o, si no,

en el caso de riqueza acumulada en el transcurso de una vida, necesariamente resultado del producto de otras personas, por haber sido obtenida de un modo más o menos coercitivo o fraudulento.

En los primeros días del siglo XXI, un anuncio televisivo de la agencia de corredores de bolsa llamada Salomón, Smith & Barney, nos proporciona un ejemplo maravilloso de la ambigüedad de las palabras al referirse a las rentas de la propiedad. Un hombre, de manifiesto buen gusto, nos informa convencido de que los corredores de Salomón, Smith & Barney creen en «hacer dinero al viejo estilo, ganándolo». Por supuesto, a lo que se refiere es a que los agentes desalientan a sus clientes de la tentación de las estrategias de alto riesgo y de alto beneficio y recomiendan, por el contrario, expandir la riqueza más lentamente pero con mayor seguridad; precisamente, sin sacar un céntimo de ello. Tal como Ricardo observaba: «No hay manera de mantener altos los beneficios si no es manteniendo bajos los salarios». Y en las palabras típicamente sentenciosas de Groucho Marx: «El secreto del éxito está en un comercio honesto y limpio. Si consigues dar esta imagen, lo tienes todo».

La segunda norma para regir la remuneración es menos sencilla de valorar que la primera: ¿por qué no recompensar a cada persona según el valor de su contribución, entendida sólo como el capital humano, esto es, atendiendo únicamente a lo que nosotros mismos ponemos en la olla con nuestro propio esfuerzo? Si bien los defensores de la segunda norma generalmente están de acuerdo con la propuesta hecha anterior- mente de que la renta obtenida de la propiedad es injustificable, también sostienen que todos tenemos derecho a percibir los «frutos de nuestro propio trabajo». Su

argumento básico, a bote pronto, es bastante convincente. Si mi trabajo contribuye en mayor medida al producto social, lo justo es que yo reciba más cantidad del mismo. No sólo no estoy explotando a otras personas si obtengo más, sino que, en la medida en que aporto una cantidad adicional a la olla, si obtuviera menos del valor de mi contribución personal sería yo la persona explotada.

Pero la obviedad de la afirmación se deriva de su reiteración y no de su lógica. Si nos detenemos a reflexionar, nos damos cuenta de que debemos rechazar la segunda norma -respecto al rendimiento personal- por las mismas razones fundamentales por las que rechazamos la primera relativa a la propiedad de los medios de producción.

Los economistas definen el valor de la contribución de cualquier aportación a la producción (ya sea de fuerza de trabajo, de maquinaria o de otros recursos) como «ingresos marginales» de la producción. Si añadimos una unidad adicional de esa aportación al conjunto de los recursos empleados en el proceso de producción, ¿cuánto aumentaría el valor de la producción? Esa suma es el ingreso marginal de la producción. Pero esto significa que la productividad marginal, entendida como la contribución que supone cualquier aportación de recursos, depende tanto de la cantidad disponible del recurso aportado y de la cantidad y calidad de otros recursos complementarios adicionales, como de cualquier calidad intrínseca de ese mismo recurso. En otras palabras, el aumento de producción generado por una hora adicional de mi trabajo depende del número de horas que yo he trabajado anteriormente, pero también de las horas adicionales realizadas por otras personas, de la calidad de sus contribuciones, de las herramientas que utilicemos, de los bienes producidos y de sus atributos, etc. Este hecho basta por sí

solo para poner en tela de juicio el imperativo moral subyacente a cualquier norma «basada en la contribución», tanto para la segunda norma como para la primera.

Recompensar las diferencias de valor de las contribuciones personales, tal como prescribe la segunda norma, significa recompensar diferencias que se deben a factores circunstanciales y personales que están fuera del control de un individuo. Cuando la gente joven irrumpe en masa en la profesión en la que una persona ha trabajado durante veinte años, el ingreso marginal de su trabajo disminuye, aunque se trabaje con el mismo empeño que siempre. Cuando un empleador no sustituye las máquinas que otros empleadores modernizan, la productividad marginal del trabajador se resiente, incluso a pesar de que no haya habido una reducción en sus esfuerzos.

Supongamos que fuera posible tener en cuenta el hecho de que la productividad marginal de diferentes tipos de trabajo depende del número de personas trabajando en cada categoría profesional, así como de la cantidad y la calidad de otros recursos no humanos disponibles y del conocimiento tecnológico. La «lotería genética» constituye otra circunstancia que está más allá de lo que puede controlar un individuo y puede influir enormemente en el valor de la contribución individual de una persona. Por más que coma, o que levante pesas, no podré conseguir una complexión física de un metro y noventa centímetros de altura y una musculatura de 150 kilos de peso que me permita «ganar» el salario de un jugador de fútbol profesional 50 veces más elevado que el que puedo «ganar» actualmente. El célebre economista inglés Joan Robinson (1903-1983) señaló hace mucho tiempo que, por muy «productiva» que pueda ser una máquina o una porción de tierra, su propiedad no

constituye un argumento moral para remunerar a su propietario. Y si extendemos esta idea a los atributos humanos enseguida nos damos cuenta de que, por muy productivo que pueda ser poseer un coeficiente intelectual de 170 o una complexión de 150 kilos de peso, esto no significa que su poseedor se merezca un ingreso más elevado que alguien dotado con menos atributos productivos que trabaje tan duro y se sacrifique en la misma medida.

Tener suerte respecto a factores externos o en la lotería genética no es una base más sólida para la remuneración que tener suerte en la lotería de la herencia; esto implica que respecto a la equidad, la segunda norma padece el mismo defecto que la primera. Si una persona tiene la buena fortuna de tener genes que le otorguen una ventaja en el proceso de producción socialmente útil, o si tiene suerte respecto a su especialidad profesional, no hay razón para que además de esta buena suerte también reciba un salario exorbitante.

Los defensores de la segunda norma afirman con frecuencia que si bien el talento puede no merecer una retribución desde el punto de vista moral, hacer que este talento sea productivo requiere cierta formación, y en ella descansa el sacrificio que merece una recompensa. Los salarios de los médicos son considerados una compensación no a alguna capacidad innata de los mismos, sino al proceso de formación excepcional al que se someten. Pero una formación más prolongada no entraña necesariamente un mayor sacrificio personal. Es importante no confundir el coste de la formación de una persona -que en su mayor parte consiste en el tiempo y en la energía que invierten los profesores en las clases y en la utilización de los escasos recursos sociales, como libros, ordenadores, bibliotecas y aulas- con el sacrificio personal por parte del aprendiz. Si se paga a los profesores y las infraestructuras

educativas con cargo al gasto público y no como un gasto privado -esto es, si existe un sistema de educación pública universal-, entonces, el sacrificio personal que realiza el estudiante únicamente consiste en su malestar durante el tiempo pasado en la escuela.

Además, incluso el sufrimiento personal que uno soporta como estudiante debe ser comparado adecuadamente. Si bien es cierto que muchos programas educativos son menos gratificantes personalmente que el tiempo de ocio, la comparación pertinente sería con el malestar que otros experimentan trabajando para recibir un salario en lugar de ir a la escuela. Si nuestro criterio para una remuneración extraordinaria descansa en soportar un sacrificio personal comparativamente mayor, entonces, es lógico que comparemos el malestar de los estudiantes de medicina con el nivel de malestar que experimentan otras personas que están trabajando mientras los estudiantes de medicina asisten a la universidad.

En suma, ¿es preferible estudiar medicina que trabajar sirviendo mesas? Únicamente si la enseñanza es más desagradable que trabajar, ésta constituye un mayor sacrificio del que otros realizan y, en este caso, merecen una mayor recompensa, pero esta recompensa adicional debe ser proporcional a esa diferencia, no mayor.

Así pues, en la medida en que la educación se financia con fondos públicos y no privados, y que la molestia de estudiar no es mayor que la de trabajar durante un mismo periodo de tiempo, no hay razones morales que justifiquen que recibir una enseñanza extraordinaria merece una compensación extraordinaria. Y si la educación fuera costeada como un gasto privado, o recibir una educación fuera más gravoso que trabajar, entonces, este sacrificio determinaría el límite en que se debe compensar.

El problema que plantea la justificación de la segunda norma que se basa en el argumento de «yo tuve que soportar un periodo más largo estudiando», consiste en lo que podemos llamar el «problema del médico versus el recogedor de basura». ¿Cómo puede ser justo pagar a un neurocirujano diez veces, o más, que a un recogedor de basura que trabaja bajo condiciones miserables cuarenta o cincuenta horas la semana, aunque se diera la improbable circunstancia de que el primero tuviera una jornada laboral más prolongada que el resto de los trabajadores? Aunque estudiar medicina sea costoso o más agotador y más duro que recoger basura durante las mismas horas (lo que es una afirmación ridícula), esto seguramente no justificaría el hecho de compensar el sacrificio temporal del estudiante con una renta más elevada durante toda su vida, mucho menos cuando el empleo que obtendrá en el futuro -neurocirugía- implica recompensas sociales y morales excepcionales. La base moral de la segunda norma no se sostiene.

Así pues, ¿qué podemos decir respecto a la tercera norma que consiste en remunerar a cada persona en función de su esfuerzo y de su sacrificio personal? Si bien las diferencias en la contribución del trabajo a la producción derivan de diferencias en las circunstancias, en el talento, en la formación, en la suerte y en el esfuerzo, de todos estos factores las personas únicamente controlan su esfuerzo. Recompensar o castigar a las personas por cosas que no pueden controlar viola los mismos principios elementales de la justicia social que dicen que es injusto, por ejemplo, pagar de manera distinta en función de la raza o del sexo de los trabajadores. Con la palabra «esfuerzo» simplemente nos referimos al sacrificio personal o al desagrado que supone realizar las labores económicas que se encomiendan a cada persona. Por supuesto, el esfuerzo puede consistir en realizar un número mayor de horas, desempeñar un

trabajo menos agradable, o un trabajo más intenso, más peligroso o más pernicioso. Igualmente, puede consistir en emprender un proceso de formación menos gratificante que otras actividades de formación o que el tiempo que otras personas pasan trabajando. Si retomamos el ejemplo con el que comenzamos este capítulo, la premisa subyacente a la norma tercera reside en que las personas deberían tener derecho a recibir una ración de cocido proporcional a los sacrificios que haya invertido en su preparación. De acuerdo a esta norma únicamente la diferencia en el sacrificio empleado para contribuir a la producción de bienes y de servicios útiles para la sociedad puede justificar que una persona obtenga una ración de cocido mayor o más jugosa que otra.

Incluso las personas que rechazan las teorías de la justicia económica basadas en la contribución, como en las dos normas anteriores, perciben un problema con la tercera norma que denominaremos como el «problema del accidente». Supongamos que alguien ha trabajado durante quince años realizando un sacrificio y consumiendo a cambio una cantidad que podemos considerar ajustada a la media de la sociedad. Si esta persona es atropellada por un automóvil, el tratamiento médico que pudiera necesitar podría ser sumamente costoso. Si limitamos el consumo de las personas al nivel que estrictamente merecen en función del esfuerzo que hayan realizado, tendríamos que negar a las personas heridas o enfermas el derecho a recibir un tratamiento adecuado (y/o a percibir ingresos durante el tiempo en que no puedan trabajar).

Por supuesto, aquí es donde aparece el criterio que se adopta por la cuarta norma: la remuneración en base a la necesidad individual. Pero a pesar de lo atractiva que es esta norma, pertenece a una

norma diferente que la tercera. En realidad, no es una norma candidata para determinar la definición de justicia social. Por el contrario, expresa un valor más allá de la equidad o de la justicia a las que aspiramos y que implementamos cada vez que es posible y deseable. Una cosa es un sistema económico equitativo, equilibrado y justo y otra distinta un sistema económico compasivo. Una economía justa no es la última palabra de una economía moralmente deseable. Junto a la lucha por la justicia económica, también deseamos compasión. Por lo tanto, tenemos un criterio equitativo, la norma tercera y, más allá de la justicia, en el lugar de la compasión, se sitúa la norma cuarta que se aplicará cuando sea apropiado como en los casos de enfermedad, de catástrofe, de incapacidad, etc. Estas son nuestras aspiraciones respecto a los ingresos.

Por supuesto, sabemos que no merecerá la pena alcanzar la equidad en los ingresos y ni siquiera una humanidad compasiva respecto a las necesidades si al hacerlo la producción total de la sociedad sufre una caída o se producen otros efectos colaterales perjudiciales cuyos costes incidan negativamente en nuestras vidas en general. Pero esta cuestión la abordaremos al valorar si es posible implementar nuestros criterios remunerativos a través de instituciones adecuadas, compatibles con el resto de los valores que apreciamos. Exploraremos este problema en capítulos posteriores. Previamente, hay otra dimensión de la equidad que debemos considerar.

Equidad 2: condiciones laborales

¿Por qué una persona puede gozar de condiciones laborales gratificantes y estimulantes, mientras que otras deben trabajar en condiciones extenuantes y deprimentes? ¿De qué modo podría justificarse esta diferencia? ¿Qué fundamentos morales permiten a Anthony disfrutar de condiciones económicas mejores que Arundhati?

Los argumentos respecto a los criterios remunerativos son aplicables a este caso prácticamente en los mismos términos. Ciertamente, la justificación para que Anthony obtenga unas condiciones laborales mejores que Arundhati no puede basarse en la posesión de propiedad. Tampoco se puede deber a alguna cualidad innata, ni a la formación. Si realmente Arundhati sufre una situación laboral peor que Anthony, seguramente podemos compensarla concediendo a Arundhati unos ingresos económicos más elevados que aquél, de modo que el paquete ingreso/trabajo sea igual para ella y para Anthony.

La cuestión descansa en que al reflexionar sobre el modo de establecer unas condiciones económicas equitativas, tenemos que pensar en términos no sólo de una remuneración equitativa sino, también, de condiciones equitativas. La única justificación verdadera para que los trabajadores disfruten de condiciones laborales diferentes descansa en que este hecho beneficie a la producción y, a su vez, a todos los miembros de la sociedad. Pero, seguramente, aunque fuera éste el caso, entonces habría que compensar la situación concediendo una remuneración más elevada al trabajador que está sufriendo peores condiciones y una retribución

proporcionalmente menor al trabajador que se beneficia de mejores condiciones.

Este deseo de obtener condiciones equitativas es consustancial a la discusión sobre los criterios remunerativos y nuestra elección por remunerar de acuerdo con el esfuerzo y con el sacrificio, pero en aras de una mayor claridad merece la pena tratar separadamente ambas cuestiones. Más adelante regresaremos para tratar las implicaciones del criterio de equilibrar no sólo calidad de las diversas tareas en los diferentes empleos, sino también el modo en que los diferentes empleos capacitan a los trabajadores. Seguidamente, pasamos a considerar el próximo valor fundamental en que estamos interesados.

Autogestión

Nuestro cuarto ámbito que nos merece una atención especial viene definido por el poder y la participación: ¿hasta qué punto deberían los actores económicos tener capacidad para influir en los salarios? Al igual que al analizar la remuneración, aquí también tenemos un valor concreto y controvertido por el que nos inclinamos y, por lo tanto, debemos hacer una defensa cuidadosa de las razones que nos llevan a promoverlo. ¿Cuál debería ser nuestra norma para atribuir a cada actor una determinada capacidad de influencia sobre los resultados de la producción? Las tres opciones fundamentales que existen son:

1. Investir de mayor poder a un grupo reducido de actores económicos y reducir sumamente la capacidad de decisión del resto de actores sobre las decisiones que les afectan.

2. Distribuir el poder de modo más igualitario, de tal forma que cada actor tenga siempre un voto en un sistema basado en un criterio mayoritario.

3. Variar el modo en el que se distribuye el poder dependiendo de la relación de cada actor con decisiones específicas. En unas ocasiones unos actores tendrán más poder de influencia que otros y viceversa. La cuestión se convierte entonces en definir los criterios que determinan en qué proporción otorgar a un determinado actor un mayor poder de influencia que a otro.

La primera opción -otorgar un mayor poder de decisión a un reducido grupo de personas- por regla general es correctamente tachada de autoritaria porque concede a ese reducido grupo un poder desproporcionado sobre la mayoría. En la esfera política se denomina dictadura y oligarquía, y generalmente se rechaza por ser incompatible con el respeto a los derechos de todos los seres humanos. Pero si no es justo que exista una elite política que decida nuestras condiciones políticas porque deberíamos tener derecho a poder influir en la misma, entonces, ciertamente tampoco es justo que una elite económica decida nuestras condiciones económicas; por el mismo principio que recoge que todos deberíamos tener capacidad para influir sobre las mismas.

La segunda opción, que consiste en el gobierno de la mayoría y basada en el principio de «una persona un voto» para decidir sobre todos los asuntos, a menudo se denomina democracia. Pero si, por ejemplo, se piensa en mí mientras escribo esta página, la pregunta

que emerge es: ¿debería tener un hipotético lector el derecho a votar sobre el ordenador que utilizo, o sobre si enciendo la luz de mi escritorio o sobre si tengo abierta la ventana? No, estas decisiones deberían ser tomadas por mí, personalmente y de manera autoritaria, exactamente igual a como ese hipotético lector debería decidir cuándo pasar a la siguiente página de este libro o, en cambio, dejar el libro a un lado y leer otra cosa más entretenida o, por ejemplo, darse un baño.

Es suficiente con un minuto de reflexión para darse cuenta de que elogiar el criterio mayoritario para tomar las decisiones basado en el principio de «una persona un voto» dice poco sobre el problema de encontrar una regla general para el proceso decisorio. Invocar universalmente el gobierno de la mayoría ignora el hecho de que de la gran variedad de decisiones que deben tomarse en el campo de las interacciones sociales y de la vida económica, únicamente una pequeña parte puede ser adecuadamente gestionada dando a todas las personas un voto y registrando los resultados de la votación. ¿Deberían los trabajadores de la General Motors o de la Boeing, o de la tienda de ultramarinos de la esquina tener el mismo derecho a votar sobre si los trabajadores de la Ford se deben tomar el descanso para tomar el bocadillo a las doce o media hora más tarde? Obviamente, la respuesta es no.

La conclusión que emerge radica en que adoptar una norma sensata para tomar las decisiones exige que los actores tengan un campo para influir en las decisiones variables, desde mínimo a abrumador, en función del grado en que les afectan las decisiones. ¿Pero de qué modo determinamos cuánto poder de decisión se debe tener en el contexto de una decisión particular?

Supongamos que tienes un despacho en un centro de trabajo. Estás decidiendo si colocar un retrato de tu hijo en el escritorio. ¿Cuál debería ser tu capacidad de decisión en este asunto? O, en cambio, supongamos que ya no quieres colgar una fotografía de tu hijo, sino que quieres colocar un equipo de música y poner la música a un volumen elevado justo al lado de donde trabajan tus compañeros. ¿Cuál debería ser tu capacidad de decisión?

Probablemente, todo el mundo respondería que del mismo modo que la decisión de colgar debería concernirte únicamente a ti, respecto al equipo de música no debería corresponderte la plena capacidad de decisión, sino que dependería también del resto de personas que aparte de ti tendrían que escuchar la música y que, por lo tanto, se verían afectadas por la decisión. Supongamos que preguntamos cuánto poder de decisión corresponde al resto de la gente. La respuesta, obviamente, depende de hasta qué punto les afectara la decisión.

Nosotros, por lo tanto, nos inclinamos por el criterio de que, en la medida en que sea posible, cada actor económico tenga una capacidad de influencia en los resultados económicos en proporción al grado en que les afecten. Nuestra capacidad de influir en las decisiones debería reflejar hasta qué punto nos afectan. Esta es la única norma que trata a todos los actores con el mismo respeto, atribuyendo a cada uno el mismo derecho a ejercer el poder sin reducir la decisión a un proceso mecánico divorciado de la lógica de sus implicaciones. Cualquier criterio alternativo equivale a sostener que, en ocasiones, algunas personas deberían tener una capacidad de influencia desproporcionadamente mayor mientras que otras deberían tener una capacidad desproporcionadamente menor en las

decisiones que les afectan. ¿Qué justificación moral puede tratar a los seres humanos con esta disparidad?

¿Pero hay algún argumento pragmático plausible que pueda oponerse a nuestra norma? Por supuesto que lo hay. Tomemos a un niño pequeño. ¿Pensamos que este niño debería tener un peso determinante sobre las decisiones que le afectan? ¿O creemos que, debido a la incapacidad del niño para comprender y emitir un juicio crítico, debe ser un padre quien tome las decisiones por él? Por lo tanto, todos reconocemos fácilmente que una razón para abrogar la norma de que cada actor debería influir en las decisiones en proporción al grado en que probablemente le afecten los resultados de esas decisiones descansa en que algunas personas pueden ser incapaces de hacerlo en su propio interés, teniendo en cuenta sus propias necesidades y con una comprensión efectiva de las dinámicas implicadas. Quisiéramos esperar a analizar algunos casos concretos en los capítulos posteriores para ver de qué modo esta advertencia paternalista tiene cierto peso en los exámenes económicos. Aquí, la cuestión descansa en que si podemos describir las instituciones que permiten a las personas tener un poder de decisión proporcional a su implicación sin afectar negativamente al funcionamiento óptimo de la actividad económica, entonces, habremos alcanzado un resultado deseable desde todos los puntos de vista.

Diversidad

Todo el mundo está enseguida de acuerdo en que es preferible tener una producción diversa y variada que homogénea, ya sea por el beneficio indirecto que nos aporta observar a otras personas

haciendo cosas que no podemos o no tenemos tiempo de hacer, o como un modo de seguir el criterio de no colocar todos los huevos en un único cesto. No queremos embarcarnos en un gran proyecto de inversión que excluya todo el resto de posibilidades, sin haber explorado primero actividades alternativas a las que podríamos reconducir nuestros esfuerzos si estamos preparados en el caso de que estuviéramos en un error respecto a nuestra primera opción, o en caso de que hubiera diversas preferencias y no se consiguiera hacerlas coincidir. No queremos regimentar la vida en todos los aspectos, ya sea cultural o económica.

Por un lado, las personas difieren y, por lo tanto, podemos beneficiarnos de la existencia de diversas opciones. Y, por otro lado, si no existiese diversidad habría una enorme probabilidad de cometer errores garrafales al tomar sólo un único camino, que puede resultar peor que otros que hemos dejado de explorar. Así pues, junto al resto de valores, seguramente un modelo económico podrá destacar sobre otros si al cumplir sus funciones también promueve y apoya una mayor diversidad. La homogeneización de los gustos, de los tipos de empleos, de las condiciones de vida, de los resultados materiales y de los modelos de pensamiento no es una virtud.

Solidaridad

Nosotros amparamos la diversidad. Es mejor que las personas se lleven bien entre ellas a que se agredan. Si tomamos dos sistemas económicos que respetan y cumplen igualmente el resto de los valores que encontramos preferibles, ¿podría alguien negar que hacer crecer la solidaridad es mejor a que disminuya?

En tanto que seres humanos, preocuparse mutuamente por el bienestar de los demás es algo ciertamente bueno. Verse como objetos a explotar o con otras intenciones hostiles ciertamente no lo es. Ninguna persona realmente progresista estará en desacuerdo. De este modo, no cabe duda de que un sistema económico que hace crecer la solidaridad entretejiendo los intereses de las personas es mejor que una economía que obtenga exactamente el mismo nivel de producción y realice una distribución equivalente, pero que cree hostilidad haciendo que los actores se enfrenten entre ellos.

Eficiencia

Por supuesto, además de la solidaridad, de la diversidad, de la igualdad y de la autogestión participativa, hay otro valor que no debemos olvidar. No tendrá sentido, por ejemplo, tener instituciones económicas que promuevan todos nuestros valores económicos pero que no cumplan las funciones económicas que tienen encomendadas. Tampoco sería razonable tener un sistema económico que no satisface las necesidades expresadas por los miembros de la sociedad, o que lo hace sólo en una pequeña medida, produciendo resultados peores o menos deseables de lo que sería posible con una actividad más eficiente.

Dicho esto, si tenemos presentes estos cinco valores -solidaridad, diversidad, equidad, y autogestión participativa, y además satisfacer las necesidades expresadas sin derrochar recursos productivos- podemos decir que ya hemos realizado un gran avance en el camino que nos permitirá juzgar fundadamente los sistemas económicos. Si una economía obstaculiza alguno o más de estos valores, en esa

medida habrá dejado de complacernos. Por otra parte, si una economía profundiza en nuestros valores preferidos debemos alegrarnos, pero todavía debemos hacer un esfuerzo más en nuestro análisis y verificar que no existe algún problema de neutralización.

En otras palabras, los valores enunciados en este capítulo no son suficientes para juzgar la validez de un sistema económico. Pueden ayudarnos a detectar graves defectos que deberían hacernos tachar a una economía de inadecuada. Pero aunque defendamos que estos valores son universales y de importancia fundamental, en tanto que la validez de un sistema económico depende de su cumplimiento, hay muchos otros valores -como la privacidad, la libertad personal, la satisfacción artística o incluso algo tan específico como el derecho a emplear a otras personas para obtener una satisfacción personal- que también podrían (o quizá no) merecer nuestra atención. Y es fácil imaginar que en ciertos contextos algunos de los valores que favorecemos podrían entrar en conflicto con uno o más de aquellos valores -por ejemplo, más solidaridad podría reducir la privacidad, o más autogestión podría reducir la calidad de la producción-, en cuyo caso algunas personas podrían argumentar que alguno de nuestros valores debería ser sacrificado en cierta medida para alcanzar objetivos deseables aunque contradictorios.

La única forma efectiva de abordar algunas de estas situaciones problemáticas es tratando los casos separadamente, atendiendo a su especificidad. Debemos juzgar los valores de instituciones económicas específicas o de todos los sistemas económicos. Nuestro juicio sobre los sistemas económicos y sobre sus elementos revelará las valoraciones que nos parecen más adecuadas y los lectores pueden decidir por sí mismos si nuestras conclusiones son loables o no. Para empezar, utilizaremos como valores rectores la solidaridad,

la diversidad, la equidad, la autogestión y la satisfacción eficiente de la necesidad y el desarrollo de la capacidad.

III

ANÁLISIS DE LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

Hay ciertas cosas sobre las que todo el mundo, salvo los lunáticos, está de acuerdo. Que es mejor estar vivo que muerto, que es mejor estar adecuadamente alimentado que estar desnutrido, que es mejor ser libre que esclavo. Muchas personas desean esas cosas sólo para sí mismas y para sus amistades; a estas personas les satisface bastante que sus enemigos sufran. La ciencia puede refutar su postura: el género humano ha llegado hasta tal punto a ser una familia que no podemos asegurar nuestra propia prosperidad salvo asegurando la del resto. Si quieres ser feliz, debes resignarte a ver que el resto también es feliz.

Bertrand Russell

[El capitalismo] no es un éxito. No es inteligente, no es bonito, no es justo, no es virtuoso; y no satisface las necesidades. En definitiva, lo aborrecemos y estamos empezando a despreciarlo. Pero cuando nos preguntamos qué poner en su lugar, permanecemos extremadamente perplejos.

John Maynard Keynes

En los sistemas económicos actuales hay cuatro instituciones económicas recurrentes: la propiedad privada de los medios de producción, la división jerárquica y corporativa del trabajo, la planificación central y los mercados. Resulta útil hacer una valoración separada de cada una de ellas; este análisis nos permitirá juzgar de manera más fácil los tipos de sistemas económicos.

La propiedad privada

La propiedad privada de los medios de producción existe cuando individuos particulares poseen los edificios, los equipamientos, las herramientas, las tecnologías, la tierra y/o los recursos con los que producimos los bienes y servicios para la sociedad. La propiedad privada tiene relevancia en el modo en que evaluamos una economía en tres aspectos distintos. En virtud de poseer los medios de producción, los propietarios deciden cómo son utilizados, ordenan en gran medida su disposición, ven aumentar sus rentas gracias a su utilización y pretenden apropiarse de todo el rendimiento que supera los costes del proceso productivo.

Las implicaciones de fundar la remuneración y el poder de decisión sobre la propiedad privada son, por lo tanto, bastante simples. La propiedad privada impone que aquello que anteriormente analizamos como la primera norma (remunerar la propiedad) sea el elemento predominante de la distribución de la renta. Asimismo, la propiedad privada confiere a los propietarios una capacidad de influencia desproporcionada sobre las decisiones, lo que implica la plena disposición de su propiedad incluso cuando hay personas que se ven gravemente afectadas por aquéllas. De ese modo, cuando un

capitalista que emplea a un gran número de trabajadores decide trasladar una empresa a una nueva localización, el impacto puede ser devastador para los empleados despedidos o para la ciudad que es abandonada, pero ni los empleados despedidos ni la ciudad arruinada tienen ninguna capacidad de influir en la decisión. Asimismo, al asumir el poder de decisión sobre el modo de organización y de funcionamiento del centro de trabajo, el propietario tiene una influencia desmesurada en decisiones que afectan al transcurso de la jornada diaria de sus trabajadores.

Las implicaciones de la propiedad privada en la solidaridad son muy evidentes. Al separar a aquellos que poseen los medios de producción de quienes no los poseen, la propiedad privada genera oposición. El propietario intenta extraer el máximo trabajo de la mano de obra al menor precio posible para generar el mayor volumen de producción comercial posible con el mínimo coste y, de este modo, maximizar los beneficios a la vez que se busca mantener las condiciones que permiten a los propietarios apropiarse de los beneficios. Los no propietarios (los trabajadores) intentan, a su vez, incrementar su salario tanto como sea posible y tener una jornada laboral todo lo agradable que se pueda al mismo tiempo que acrecienta su poder para reivindicar un nivel de vida económico mejor. El trabajador prefiere, por lo tanto, trabajar menos de lo que quiere el propietario, bajo mejores condiciones y con un salario más elevado. Las motivaciones opuestas de los trabajadores y los propietarios crean conflictos que obstaculizan la solidaridad.

La propiedad privada también afecta ligeramente a la diversidad. Al dividir a las personas entre propietarios y trabajadores, la propiedad privada crea una gran diferencia entre ambas clases, pero

también crea una presión homogeneizadora en el seno de cada una de ellas.

División corporativa del trabajo

Producir cualquier producto o servicio concreto requiere varias tareas. Una división del trabajo jerárquica es aquella que distribuye estas tareas diversas en empleos separados que obedecen a una graduación jerárquica. Algunos conjuntos de tareas se combinan en empleos que implican una mayor calidad de vida que otros y que tienen efectos positivos sobre el desarrollo personal de los trabajadores. En este mismo sentido, otros conjuntos de tareas se combinan en empleos cuyos efectos son peores. Así pues, los empleos se organizan jerárquicamente respecto a los efectos en la calidad de vida y en el poder que los trabajadores pueden ejercitar, así como en la remuneración y en el status ligados a ese empleo. Esta jerarquía marca la diferencia entre ser un peón para todo, un portero, un trabajador de una cadena de montaje, un capataz, un gestor, un ingeniero, un vicepresidente o un director de una compañía.

En cualquier centro de trabajo es posible valorar el grado de placer o de sufrimiento que entraña un empleo concreto, las tensiones que impone, la posibilidad de socializar que permite o su nivel de aislamiento, su peligro o la sensación de satisfacción que genera, el salario que asegura, y las implicaciones que tiene respecto al poder de decisión sobre sus propias condiciones o sobre las de otras personas. Si en un centro de trabajo encontramos que algunos trabajos tienen muchos de los rasgos más apreciados mientras que otros muchos menos, entonces, en ese centro de trabajo rige lo que

se denomina una división corporativa del trabajo. Si, por el contrario, no conseguimos ordenar los empleos en una pirámide en función del nivel de satisfacción que reportan o de las implicaciones en la capacidad de decisión de las personas, entonces, el centro de trabajo no tiene una división corporativa del trabajo.

¿Cómo juzgamos la división corporativa del trabajo como un instrumento para realizar funciones económicas? Al igual que hicimos en el análisis de las instituciones, debemos examinar las implicaciones de esta elección para la solidaridad, la diversidad, la igualdad y la autogestión.

Comenzaremos con el aspecto más obvio: si hay una división corporativa del trabajo en la que un reducido grupo de trabajadores disfruta de condiciones excelentes que les confieren cierto grado de poder, mientras que muchos están muy por debajo y la mayoría de los trabajadores básicamente no tiene ningún poder, obviamente, no podremos decir que todos los actores tengan la misma influencia en las decisiones en proporción al grado en el que se ven afectados por las mismas. En primer lugar, una división corporativa del trabajo casi siempre entraña que los actores tengan una capacidad de voto distinta sobre las decisiones. Aquellos que están en la cima generalmente tienen más «voto» que aquellos que ocupan el escalafón más bajo (de hecho, los que están en la cima a menudo tienen todos los derechos formales de voto y los que ocupan el lugar más bajo ninguno). Pero aunque todo el mundo tenga un voto en las decisiones más importantes, independientemente de su empleo, no obstante, mientras exista una división corporativa del trabajo, las circunstancias específicas de cada persona otorgarán a las mismas diferentes grados de poder. A su vez, esto asegura que a pesar de que todo el mundo tiene un poder de influencia formalmente igual,

por falta de información, de tiempo, de destreza y de disposición aquellos con trabajos que otorgan menos poder serán menos capaces de formular o de manifestar sus opiniones mientras que aquellos que disfrutan de empleos que implican el manejo de más información, más confianza, y más habilidades negociadoras dominarán el debate y la elección. La democracia formal no garantiza la democracia real. Los deseos de los trabajadores con más poder triunfarán sobre los deseos de los trabajadores con menos poder porque los primeros fijan la agenda y fácilmente anulan las preferencias forjadas con menos información y porque muy probablemente también monopolizan los votos. Los deseos de los trabajadores que detentan menos poder tienen pocas posibilidades de ser ni tan siquiera escuchados, y mucho menos implementados.

Para ver de qué modo todo esto se deriva de la división del trabajo, imaginemos que en un centro de trabajo corporativo típico de un día para otro se decide que se van a celebrar votaciones formalmente democráticas sobre algunas medidas que afectan a la empresa, si bien los empleos no van a permanecer como actualmente los conocemos. Tanto los gestores como los directores, los ingenieros, los vigilantes, los oficinistas, y los trabajadores de la cadena de montaje van a votar sobre la política general para establecer las normas más importantes para regir sus actividades cotidianas; pero en su actividad diaria no se van a modificar las condiciones en las que se venía desarrollando cada empleo, que tendrán la misma autonomía o ausencia de la misma, el mismo trabajo estimulante o no, etc. A pesar de adoptar el enfoque de un proceso para tomar las decisiones basado en la regla mayoritaria de «una persona un voto» en las decisiones más importantes, podemos predecir que en el proceso de elaborar las opciones sobre las que hay que votar, para después argumentar a su favor, únicamente

destacarán las opiniones de los empleados que tienen acceso a un conocimiento preciso del centro de trabajo y con habilidades relevantes para participar en el proceso de toma de decisión. Serán éstos los que establecerán las agendas. Ellos sólo expondrán sus propias opiniones como dogmas o como razones imperiosas. Sus deseos dominarán abrumadoramente las propuestas, la discusión, el debate y la opción escogida. La distribución jerárquica de las condiciones de poder confiere a un reducido grupo de actores la posibilidad de basar sus opiniones en información constatada y en dominar una serie de destrezas que les otorgan la confianza para participar activamente en el proceso de tomar decisiones y obstaculizarán la participación de todos los demás actores en la votación. La división corporativa del trabajo asegurará que un pequeño grupo dé las órdenes y que la mayoría las obedezca, y éstas no son condiciones conducentes a una igualdad en la participación de todos los trabajadores. Con la organización corporativa, pues, la democracia formal se convierte no sólo en una careta que oculta una desigualdad de fondo sino un fastidio que supone un derroche de tiempo y de energía. La pregunta que debemos hacernos es por qué razón las personas que ocupan los escalafones más bajos en la jerarquía deberían asistir a reuniones y votar cuando su asistencia y su voto tiene poco o ningún impacto sobre el resultado, puesto que las decisiones reales en gran medida ya han sido tomadas antes de que éstas aparezcan en escena. Pero, igualmente, cabe preguntarse por qué razón las personas que efectivamente tienen una capacidad de influencia en los resultados deberían abrirse a la participación de las personas desinformadas y arriesgarse a perder el tiempo intentando convencerles de las opciones que pretenden alcanzar. En definitiva, la organización jerárquica del trabajo concede el poder a un número limitado de personas que tienen todos los incentivos

para sustituir las reglas de la democracia formal por su propio dominio explícito de cada faceta del poder de decisión. La división corporativa del trabajo no avanza y, de hecho, obstaculiza decisivamente la autogestión.

¿Qué implicaciones tiene la división corporativa del trabajo en la solidaridad? El reparto desigual del poder y de las ventajas económicas entre un trabajador y otro obviamente no conduce a la empatía entre ellos. Si estas diferencias son sistemáticas como ocurre, por ejemplo, cuando un 20 por 100 de los trabajadores monopoliza las mejores condiciones de trabajo así como los puestos de más poder, y un 80 por 100 básica o exclusivamente cumple órdenes, la solidaridad entre aquellos que gobiernan y aquellos que son gobernados llega a su fin, con una muerte súbita, pero no menos dolorosa. Supongamos, como suele ser el caso, que una vez que existe una división corporativa del trabajo ésta acaba convirtiéndose en una división más amplia y difusa entre clases sociales. Las personas que están por encima de cierto nivel en la jerarquía de poder pertenecen a una clase, que define y controla ampliamente sus propias circunstancias y las circunstancias de quienes están por debajo, mientras que las que están por debajo de ese mismo nivel pertenecen a otra clase que obedece las órdenes y únicamente obtiene aquello que sus miembros pueden alcanzar a costa de hacer un gran esfuerzo. Las actitudes, los estilos de vida, la ropa, los hábitos e incluso el lenguaje de ambas clases son opuestos. La primera monopoliza la información, la formación, el conocimiento y el status asociado a lo anterior y los beneficios derivados de sus ejercicios y de sus resultados, además de la renta de la que puede apropiarse gracias a su hipertrofiado poder de negociación. La otra clase, excluida de la formación y cargada con una actividad laboral extenuante, se gana arduamente la vida con una renta y un poder de

negociación minúsculo, bien sometida o bien cuando se llega a una situación desesperada, rabiosa y rebelde. La clase coordinadora trata con desprecio a los trabajadores, a los que considera instrumentos que sirven para cumplir con su trabajo. Consigue el favor de los trabajadores gracias a una actitud paternalista, tratándoles como si necesitaran ser guiados y supervisados y como si carecieran de las cualidades humanas más elevadas que justifican la autonomía en las decisiones y unos salarios más sustanciosos para poder mantener los gustos más caros. A su vez, los trabajadores tienen a los coordinadores como ejemplo de la buena educación y de la posesión del conocimiento -que, de hecho, generalmente poseen-, pero también como esnobs, arrogantes y elitistas, que carecen de los sentimientos y de la solidaridad característica de los seres humanos. Los trabajadores pueden acabar creyendo que las diferencias de poder y capacidad entre ellos se deben a diferencias innatas entre ellos y los coordinadores y, así pues, es posible que sufran por su triste destino -aunque aparentemente es inevitable- y reaccionen con odio, pero sucumbiendo a la arrogancia de los coordinadores. O bien, puede ser que se den cuenta de que la diferencia de talento, de saber y de confianza se deriva en su mayor parte de circunstancias de vida y educativas sumamente distintas además de, por supuesto, una división del trabajo que impone un determinado régimen jerárquico independientemente de los potenciales y las capacidades reales de cada persona. En cualquier caso, como bien pueden llegar a comprender, estas diferencias de ninguna manera justifican las diferencias existentes en la renta y en el ejercicio del poder. Pero, en ambas situaciones, o aunque existieran perspectivas más conflictivas y ambivalentes, esta división de clases impide la solidaridad y hace que en su lugar nazca la hostilidad y ejercicio del control.

¿Qué podemos decir respecto a la equidad? Si existe una jerarquía de poder, podemos predecir con seguridad que los que están arriba utilizarán su diferencia de poder para desviar las rentas hacia su propio beneficio material. ¿Por qué? Imaginemos que algunas personas tienen mejores condiciones laborales y ejercen más control que otras a causa de la existencia de una división jerárquica del trabajo. ¿Decidirán, entonces, estas personas que se merecen más ingresos por poseer una formación más avanzada, tener más información y por tener más responsabilidades, así como también porque desean satisfacer sus deseos y sus gustos más exquisitos? ¿O bien decidirán que los trabajadores que realizan actividades más extenuantes, que han recibido menos educación y soportan peores condiciones se merecen mayores ingresos por su mayor sacrificio?

La razón por la que la división jerárquica del trabajo es un obstáculo para la equidad material yace en que la única forma para que aquellos que ocupan las posiciones más elevadas lleguen a la convicción de que las personas que ocupan los escalafones más bajos de la jerarquía se merecen un mayor salario sería percibiendo que éstas realizan un sacrificio enorme a causa de sus peores condiciones laborales y de su menor grado de poder. Pero si yo me encuentro en la cima de la jerarquía y estoy plenamente de acuerdo en que aquellos que están debajo sufran, entonces, si quiero conservar mi amor propio tendré que preguntarme si es injusto que yo ocupe la posición en la que me encuentro. La forma de poder sentirme bien con esta situación consiste en decirme que yo pertenezco a arriba y que ellos pertenecen a abajo. Ellos se sienten cómodos y útiles a la sociedad cuando obedecen. Se sentirían como pez fuera del agua o se organizaría un buen lío económico si se les obligase a asumir un mayor grado de responsabilidades. Nosotros, que estamos en la cima, nos sentimos cómodos y útiles a la sociedad

desde esta situación, a pesar de tener que cargar con tremendas responsabilidades. Este es el sitio que nos corresponde y donde la sociedad necesita que estemos, y para sentimos bien y ser capaces de obrar de acuerdo con esta gran responsabilidad, así como también para poder disfrutar mejor de la cosas más exquisitas de la vida que exigen nuestros refinados gustos, necesitamos ingresos extraordinarios. El resto no sentirá la pérdida, así que, quedémonos con todo. Esta es la lógica que traduce las previsiblemente persistentes diferencias de poder en diferencias correlativas en la renta.

¿Qué podemos decir acerca de la diversidad? Por un lado, obligando a las personas a pertenecer a clases distintas, ejerciendo presión para conseguir el conformismo en el seno de cada una y la oposición entre ellas, las divisiones jerárquicas del trabajo reducen la diversidad en el seno de las clases e imponen diferencias perjudiciales entre ellas, con efectos negativos para ambas. Pero si vamos más lejos y observamos los propios trabajos, la situación adquiere un carácter más nítido. Si los empleos se crean mediante una combinación de tareas internamente similares entre ellas en cuanto a su repercusión en la calidad de vida y en el grado de poder que confieren, razonablemente podemos predecir que la mayoría de los empleos tendrán características menos diversas que si los empleos estuvieran constituidos por la combinación de un conjunto de tareas diversas (pero compatibles) que permitiera que el impacto global sobre la calidad de vida y sobre el grado de poder que confieren a los trabajadores sea equivalente entre todos ellos. Por lo tanto, no es necesario realizar un análisis exhaustivo para verificar si una división jerárquica del trabajo brindará una jornada laboral más diversa que una no jerárquica. Aproximadamente, para el 80 por 100 de la fuerza de trabajo la diferencia reside entre tener un empleo

constituido sólo por tareas rutinarias o tener un empleo con cierta rutina, pero con algunas tareas intelectuales; o entre tener un empleo que únicamente tiene tareas tediosas o tener uno que tiene algunas tediosas pero otras más atrayentes.

Resumamos brevemente nuestro análisis. ¿Las relaciones de producción jerárquicas son compatibles con los objetivos de una economía participativa y equitativa? Claramente no lo son, por razones que son obvias para la mayoría de los trabajadores pero, no obstante, oscuras para muchos economistas. Si el trabajo de una persona es mecánico y rutinario disminuirá su autoestima, su confianza en sus capacidades y sus habilidades para ejercer cualquier nivel de autogestión. Por otro lado, si su empleo es vivificante y le plantea desafíos, estimulará su capacidad para analizar y evaluar diferentes alternativas económicas. El trabajo jerárquico deja huellas diferentes en la personalidad de cada persona. Para quienes ocupan los escalafones más altos otorga una perspectiva inquisitiva y extensa. Para quienes están en lo más bajo, deja una visión humillada y desdeñosa hacia sí misma, o bien induce a la rabia. La confianza o la inseguridad de las personas, así como su inteligencia o su ignorancia, derivan en parte del tipo de actividades económicas que emprenden diariamente. Cuando existen estructuras jerárquicas muchas personas capacitadas ingresan en la industria para ejercer únicamente una pequeña capacidad de influencia y desempeñar exclusivamente un trabajo aburrido. Aquellos pocos que consiguen progresar y obtener empleos más satisfactorios y con más capacidad de poder generalmente tienen jornadas laborales menos rígidas o más tiempo para «pensar» que quienes se quedan en lo más bajo. Cada ascenso incrementa el grado de poder inmediato de una persona y también las ventajas respecto al acceso a la información y la adquisición de habilidades que necesitará en competiciones

futuras. Esto no llevará sólo a la desigualdad de oportunidades en la participación, sino que las relaciones de producción corporativas también generarán diferencias en la remuneración. Las personas que ocupan posiciones privilegiadas en las jerarquías productivas se apropiarán de condiciones de trabajo más agradables y de mayores oportunidades de consumo que las que pueden permitirse sus subordinados. Y esto es lo que ocurre cuando la jerarquía se basa en diferencias en la propiedad o en un acceso diferenciado a la información y a las oportunidades de participar en el proceso de toma de decisiones, o en ambos.

Planificación central

La planificación central es una solución conceptualmente simple al problema de la distribución económica. En este sistema, un grupo de planificadores acumula una cantidad enorme de información a través de distintos procedimientos, la manipula, le atribuye algunos valores generales, y dicta una relación de instrucciones para los productores y un listado de precios para los consumidores. Seguidamente, envían los resultados de este proceso a la sociedad para que sea implementado.

En definitiva, el sistema de planificación recoge una serie de datos y de prioridades económicas que los planificadores utilizan para determinar el mejor modo de alcanzar los objetivos de la sociedad con los recursos productivos limitados de la misma. El sistema está compuesto por un grupo relativamente pequeño de planificadores organizado en un aparato de planificación central que se comunica con los gestores en las empresas. Los planificadores deciden qué producir, dónde deberían trabajar los trabajadores, qué niveles de

renta tendrán los consumidores y, a través de la fijación de precios, también deciden lo que éstos pueden consumir. La información se transmite desde los planificadores a los gestores y de éstos a los trabajadores. La sociedad en su conjunto puede tener cierto grado de influencia en este proceso, pero también podría no tenerlo. Si bien la planificación central no es un sistema de mercado, se pueden ciertamente utilizar mercados sometidos a un control férreo para distribuir los bienes a los consumidores una vez que han sido producidos, o para reunir datos, o incluso para asignar ciertos trabajadores a ciertas empresas. Pero las decisiones generales sobre qué cantidad producir de cada producto, cuántos trabajadores de las diversas especializaciones deberían trabajar en cada sector y cuál debería ser su remuneración, son todas absolutamente determinadas por un programa adoptado desde una instancia centralizada, incluso cuando existen los mercados limitados para ayudar a tomar decisiones de menor importancia.

Muchos defensores de las economías basadas en empresas públicas con un sistema de planificación central, como la antigua Unión Soviética, tenían como objetivo una economía en la que no existiesen clases y vieron la planificación central como una aproximación a la distribución coherente con la eliminación de esta división. En su opinión, en un sistema de este tipo, todas las personas serán trabajadoras y consumidoras. Todos los trabajadores y los consumidores ocuparán una posición de igualdad porque ninguna persona será la propietaria de los medios de producción. La pesadilla de la apropiación privada de los escasos recursos sociales, además de la desigualdad, la alienación y la ineficacia causadas por la acumulación de beneficios por parte de una pequeña elite se sustituye, según sus predicciones, por una utilización racional de los recursos productivos que permite alcanzar los objetivos económicos

de la sociedad. Desde esta perspectiva, los gestores y los responsables de la planificación central traducen eficazmente los deseos de los trabajadores y los consumidores sobre el consumo y sobre el trabajo en una asignación lo más eficiente posible de los recursos productivos. Por supuesto, esto no es lo que realmente ocurrió en la Unión Soviética, ni en la Europa del Este, en China, en Cuba o en cualquier parte en la que ha sido desarrollado este sistema, como tampoco es lo que cabría predecir a partir del modo en que están configuradas las instituciones del sistema. Por el contrario, ya sea partiendo de los ejemplos históricos o de nuestras predicciones, pensamos que las clases sociales emergen incluso en las economías de planificación central menos corruptas y menos autoritarias. Además, esto no se debe solamente a intervenciones políticas no democráticas ni a la traición de algunos líderes corruptos sino que, más bien, es un resultado inherente al modelo económico basado en la planificación central.

Por lo tanto, en lugar de existir una clase dirigente capitalista, en este sistema económico observamos la presencia de una clase coordinadora, integrada por los responsables de la planificación y por los gestores, que inexorablemente se convierte en la clase gobernante. Por supuesto, la idea de que la función de los coordinadores, que monopolizan las posiciones de influencia en la toma de decisiones, simplemente consiste en llevar a cabo la voluntad de los trabajadores y de los consumidores es un mito de doble filo. Por el contrario, son los trabajadores los que hacen el trabajo cumpliendo las órdenes de la clase coordinadora integrada por planificadores, los gestores y el resto de actores económicos dotados de poder. Los coordinadores consumen más que los trabajadores corrientes, trabajan bajo condiciones más gratificantes y toman todas las decisiones económicas importantes, ya sea a la

hora de llevar a cabo el proceso de planificación general o en su labor de gestores de unidades de producción específicas. Los trabajadores corrientes están sometidos a su poder de decisión y tanto sus condiciones laborales como sus oportunidades de consumo son inferiores a las de los anteriores. Esto no significa que todos los trabajadores sufran la misma explotación o el mismo grado de alienación en todos los sistemas organizados en un régimen de planificación central; ni que todos los trabajadores estén más explotados en una economía de estas características, a pesar de su carácter ilustrado, que en cualquier sistema capitalista, a pesar de su barbarie. Pero incluso en el mejor de los casos, la planificación central está embargada por la explotación, la opresión, la alienación y la división en clases sociales.

¿Cuál es la efectividad de la planificación central respecto a la distribución del empleo? ¿Sus operaciones dan como resultado un derroche excesivo, fallos en la comunicación, superávit, escasez, etc.? La respuesta es sobradamente conocida y ligeramente distinta de lo que públicamente se cree. La planificación central no puede ser eficiente a menos que los responsables de la misma conozcan la cantidad de recursos y equipamientos disponibles; las proporciones en que las unidades de producción pueden combinar los recursos para dar como resultado la producción deseada; posean información sobre el valor social relativo de los bienes finales; tengan suficientes equipamientos informáticos para llevar adelante manipulaciones cuantitativas; y, finalmente, puedan imponer incentivos que induzcan a los gestores y a los trabajadores a realizar las tareas que tengan asignadas.

Pero si asumimos generosamente que se reúnen estas condiciones -lo que no resulta menos razonable que dar crédito a las premisas

que típicamente asumen los economistas para analizar el sistema de mercado-, debemos estar de acuerdo en que los responsables de la planificación central podrían realmente calcular un plan de producción eficiente y, entonces, escoger de manera inteligente entre una variedad de opciones para decidir cómo asignar los empleos a los trabajadores y cómo distribuir los bienes entre los consumidores. Esto es, en tales circunstancias, los responsables de la planificación central pueden resolver satisfactoriamente el enorme problema, que afecta al conjunto de la economía, de cómo maximizar el valor social de la producción final calculando la cantidad que se debe producir de cada producto utilizando las diversas técnicas disponibles en cada sector de la industria. Los planificadores deben escoger, entre todos los planes de producción que responden a los diversos constreñimientos que determinan la actividad económica, el único plan que garantice la producción final más óptima, según la estimación del valor de los diversos bienes producidos. Las premisas anteriores garantizan que los planificadores van a calcular un plan óptimo y que van a ser capaces de que el «plan óptimo» se lleve a cabo.

Sin embargo, aunque la planificación central puede teóricamente funcionar de la forma efectiva y positiva que se ha descrito, ¿será capaz de facilitar que cada actor obtenga una influencia proporcional y apropiada en la toma de decisiones, o depositará un poder excesivo en unas pocas manos y reducirá el poder de todos los demás actores? En todas las versiones de la planificación central encontramos los siguientes rasgos:

1. En el famoso proceso «de abajo arriba», los de arriba lanzan preguntas y los de abajo contestan; los de arriba lanzan órdenes, y reciben obediencia.

2. Nunca se elabora, y mucho menos se difunde, la información cualitativa que resulta esencial para evaluar las repercusiones sobre los seres humanos de las decisiones.

3. La elite integrada por los actores que realizan el trabajo intelectual -los responsables de la planificación central y los gestores de las unidades productivas, que denominamos coordinadores- monopolizan la información técnica que se requiere para la toma de las decisiones.

4. La única gestión que se deja a las unidades de producción específicas consiste en «dirigir» el cumplimiento de los objetivos diseñados por los responsables de la planificación utilizando los recursos que éstos les asignan.

En otras palabras, los responsables de la planificación central reúnen información, calculan un plan y emiten órdenes para determinar su marcha a las unidades de producción. La relación entre la agencia de planificación central y las unidades de producción es autoritaria más que democrática, y exclusivista más que participativa. Además, dado que cada unidad está subordinada al comité de planificación y que cualquier agente superior buscará siempre medios efectivos para volcar las responsabilidades sobre los subordinados, aparecerán métodos de vigilancia y de verificación encaminados a minimizar los intentos de eludir los propios deberes y las actitudes deshonestas. A tal fin, los responsables de la planificación central señalan a los gestores y después les recompensan y les castigan en función del rendimiento de sus unidades, antes que establecer procedimientos que otorguen poder a los incontrolables consejos de trabajadores. En la medida en que no tendría sentido castigar a los gestores por el comportamiento de los trabajadores si no tuvieran control sobre ellos, los responsables

de la planificación conceden a los gestores un poder dictatorial sobre sus trabajadores. Lo que comienza como una relación totalitaria entre la agencia de planificación central y las unidades de producción termina extendiendo a los gestores un poder dictatorial sobre los trabajadores. Los trabajadores no sólo no tienen capacidad de influir respecto a lo que producen y a los recursos que utilizan para trabajar porque los responsables de la planificación toman las decisiones relativas a la distribución fuera del centro de trabajo; en este mismo sentido, los trabajadores no tienen apenas influencia sobre el mejor modo de utilizar los recursos para alcanzar sus cotas de producción, ya que, en los centros de producción, estas decisiones son tomadas unilateralmente por los gestores. Por lo tanto, en realidad la planificación central evita que los trabajadores decidan cómo utilizar sus capacidades laborales porque su lógica exige una estructura jerárquica en cada fase del proceso de producción.

Incluso si asumimos que los responsables de la planificación tienen toda la información que necesitan; que los valores sociales de los bienes finales vienen determinados por un procedimiento electoral completamente democrático entre los consumidores; que los planificadores renuncian a toda oportunidad de desatender, para favorecer sus propios intereses, a los valores sociales que guían la planificación; que, asimismo, calculan con precisión un plan óptimo; y que los trabajadores llevan adelante el plan cumpliendo al pie de la letra sus instrucciones (una lista sumamente larga y completamente inverosímil de condiciones hipotéticas), no obstante, en este escenario irreal, en el mejor de los casos la planificación central seguiría sin garantizar el cumplimiento del principio de autogestión. Esto se debe a tres razones:

1) En la medida en que los responsables de la planificación central monopolizan toda la información cuantitativa que se elabora en el proceso de planificación, los trabajadores y los consumidores no tienen acceso a una información cuantitativa acerca de la relación entre los diferentes recursos primarios y los bienes finales por el sistema económico. Y en la medida en que en este sistema se genera muy poca información cualitativa acerca de los aspectos humanos de los diversos trabajos y procesos de consumo, los trabajadores y los consumidores carecen de información acerca de la situación en que se encuentran los demás trabajadores y consumidores. Esto significa que los trabajadores y los consumidores de un sistema económico basado en la planificación central no disponen de la información que se requiere para llevar adelante un mecanismo de autogestión responsable e inteligente. ¿De qué modo es posible decidir qué producir y qué consumir si se desconoce cómo afectarían al resto de personas sus decisiones, en el caso de que se les permitiera tomarlas?

2) Respecto a la valoración de la producción final, la planificación central podría dejar, por ejemplo, que cada consumidor «votara» 10.000 cuestiones, indicando sus preferencias relativas para diferentes bienes y servicios finales. Pero incluso este procedimiento justo y democrático que permitiría votar sobre decisiones relativas al consumo, negaría la autogestión de los trabajadores. Una vez que se tomaran las decisiones determinadas por los votos y que fueran utilizados para formular la función objetiva de los planificadores, incluso el modelo de planificación central más óptimo traduciría estas preferencias en planes de trabajo

específicos para cada unidad de producción. Según este procedimiento, en todos los centros de trabajo, cada consumidor/trabajador habría tenido la misma influencia exacta (10.000 cuestiones) en el proceso decisorio sobre cada aspecto relativo a los bienes que se deben producir y el modo de producirlos. Pero aunque asumamos que esta estructura pudiera alguna vez ser explotada para dar resultados factibles y razonables, cosa que no podría ser, no proporcionaría una posibilidad de autogestión a los trabajadores porque no les concedería un peso en las decisiones de producción en función del grado en que se ven afectados por las mismas. Tu opinión acerca de los bienes que se deben producir y sobre el modo de producirlo debería tener más peso sobre lo que sucede en tu propio centro de trabajo que la opinión de alguien que está menos afectado por lo que ocurre en el mismo; exactamente igual a como su opinión debería contar más que la tuya acerca de las decisiones concernientes a su centro de trabajo. Pero lo más óptimo que podría hacer la planificación central (un objetivo que nunca consigue alcanzar debido a la división de clase) consiste en dar a cada persona una participación equivalente en todas las decisiones económicas mediante una determinación democrática de la función objetiva del plan. La planificación central, por lo tanto, no es apta para proporcionar a los actores económicos una influencia diferenciada en función de los diversos efectos de las decisiones sobre los diferentes trabajadores y consumidores.

3) Finalmente, tal como hemos discutido con mayor detalle en otros contextos, en todo sistema económico los individuos tienden racionalmente a orientar sus preferencias hacia las

oportunidades que serán relativamente abundantes, apartándose de las que serán relativamente escasas. Sabemos que orientarnos hacia aquello que no podemos tener o que no podemos permitirnos no produce mucha satisfacción, mientras que tender a querer lo que podemos tener y podemos permitirnos puede ser mucho más gratificante. Así pues, nuestras preferencias no están predeterminadas e influimos en ellas mediante nuestras acciones y elecciones. Si surge una variación en la disponibilidad prevista de bienes o servicios concretos, de tal modo que algunos tengan un precio demasiado alto respecto a otros y viceversa, las personas reorientan en el mismo sentido sus preferencias. Si puedo obtener la mercancía X a un precio por debajo del que debería venderse, y puedo conseguir la mercancía Y solamente pagando un precio exageradamente por encima del que debería venderse, tendré un verdadero incentivo para reconducir mis preferencias por Y hacia X para beneficiarme de este desajuste de precios. Por regla general, si se toma el conjunto de una población observaremos que este tipo de fluctuaciones dará como resultado desplazamientos en los gustos. En el caso de la planificación central, la falta de oportunidades de realizar un trabajo en condiciones de autogestión impide a las personas desarrollar (sistemáticamente) el deseo y la capacidad de autogestión, creando por el contrario una apatía cada vez mayor entre la fuerza de trabajo. Esto es, la apatía de los trabajadores, a menudo apreciada por los analistas que han estudiado este sistema económico tal como fue implementado en la Unión Soviética y en la Europa del Este no se debía, por supuesto, a causas genéticas sino que era un resultado lógico de la

ausencia de las oportunidades para realizar un trabajo autogestionado en aquellas sociedades, aparte de la alienación política. ¿Qué razón podría tener un trabajador de una economía basada en la planificación central para desarrollar un vivo interés en lo que se producirá o cómo se producirá, o abrigar un deseo intenso de influir en esas decisiones? Es mejor no preocuparse. (El correlativo desinterés para participar en las decisiones políticas democráticas resulta obvio en aquellos sin medios para influir en las agendas.)

Así pues, ¿de qué modo podemos abordar la relación de este sistema con la solidaridad, con la equidad y con la diversidad? No es preciso que dediquemos demasiado tiempo a estas cuestiones. Si existe una división de clase establecida entre los trabajadores y los coordinadores (que incluye a los responsables de la planificación, a los gestores locales y a otros actores económicos que comparten su monopolio relativo sobre las opciones disponibles a la hora de adoptar las decisiones así como el acceso a la información), claramente la solidaridad no es tan abundante como lo sería en una sociedad sin clases. Desde el momento en que los responsables de la planificación y los gestores ocupan una posición que les permite asignarse una remuneración excesiva y poseer un conocimiento sobre el estado de las cosas que les hace presentarse como «intelectuales» y les permite tomar «el mando», además de considerar que los trabajadores «necesitan de su tutela», podemos predecir sin miedo a equivocarnos la existencia de una brecha creciente en el nivel de renta, en los privilegios sociales y en las condiciones laborales. Por lo tanto, no existe la equidad.

La diversidad es más sutil y en este modelo puede aumentar o decrecer en función de muchas variables, sin embargo, en la práctica (tal como se desprende de todas las bromas sobre la «regimentación robótica comunista»), nuestras expectativas no son halagüeñas. Al fin y al cabo, como cabía esperar, la planificación central es un sistema de distribución que obstaculiza el desarrollo de los valores que privilegiamos, incluidos la equidad en la distribución de la renta y de las condiciones laborales, la solidaridad, la autogestión y la diversidad.

Los mercados

El término «mercado» denota un sistema de distribución organizado mediante la compra y la venta de bienes y servicios a precios determinados por ofertas competitivas realizadas por compradores y vendedores. Por lo tanto, un mercado no es meramente una tienda de comida o las grandes superficies comerciales, sino todo el sistema de distribución en el que se entretejen los intereses contrapuestos de compradores y vendedores que actúan movidos por alcanzar mayores beneficios vendiendo caro y comprando barato.

Equidad

Innegablemente, los mercados a menudo permiten a los compradores y a los vendedores interactuar de manera conveniente para lograr un beneficio mutuo. De hecho, al tomar únicamente en cuenta sus propias circunstancias inmediatas, los intercambios en el

mercado casi siempre benefician tanto al comprador como al vendedor. Pero desgraciadamente, la conveniencia inmediata y el beneficio relativo a corto plazo tanto para el comprador como para el vendedor no implican la equidad o la eficiencia inmediata, mucho menos una interacción social positiva cuando se analiza la situación tomando periodos dilatados de tiempo. Desde esta perspectiva más amplia, el intercambio en el mercado agrava las injusticias, genera ineficiencias gravemente subestimadas, y es sumamente pernicioso para las relaciones humanas. Para juzgar los mercados atendiendo a la equidad necesitamos cierto marco común de convicciones que nos permitan valorar de qué modo afectan los mercados a las características de las personas y, a su vez, de qué modo estas características afectan a las operaciones de los mercados. Proponemos las siguientes:

> Proposición 1: Las personas tienen diferentes capacidades para ser útiles a los intereses de los demás y para apropiarse de una cuota favorable de los beneficios del intercambio. No todos somos parecidos respecto a estas (o algunas) cuestiones. Proposición 2: Muy pocas, si es que algunas, de las muchas capacidades que pueden tener las personas para beneficiar a los demás, o para obtener beneficios personales otorgan un derecho moral legítimo a beneficiarse más o a ostentar más autoridad en el proceso de tomar las decisiones que las personas con menos capacidades. Proposición 3: Los intercambios en el mercado permiten a aquellos con mayores capacidades obtener más beneficios y ejercer un mayor poder económico que aquellos con menos capacidades. Estas desigualdades se producen también en intercambios donde todas las partes están plenamente informadas, en mercados donde existe una competencia perfecta, por lo que mucho

más en mercados como los que conocemos en los sistemas económicos reales donde la publicidad juega un papel importante, donde existe un poder de negociación desigual, etcétera.

Si estas proposiciones son ciertas, entonces es indiscutible que los mercados no pueden proporcionar una distribución de la renta que pueda justificarse moralmente y, por lo tanto, no velarán por los valores que definimos en el capítulo precedente. Sin embargo, debemos preguntarnos si la propia naturaleza del intercambio de mercado hace que estas proposiciones sean ciertas no sólo respecto a las actuales circunstancias históricas y estructuras de mercado que debemos entender contingentes, sino, también, de manera intrínseca e inevitable respecto a todas las economías de mercado.

La primera parte de la proposición 1 sostiene que las personas tienen diferentes capacidades para ser útiles a los intereses de los demás. Sobre esto no cabe discusión. Obviamente, Mozart tenía una mayor habilidad para agradar a los amantes de la música que su rival Salieri. Michael Jordán tenían una mayor capacidad para agradar a los apasionados del baloncesto que otros jugadores de la NBA. Una buena cirujano tiene más capacidad de beneficiar a sus pacientes que un basurero de beneficiar a sus «clientes» (excepto cuando Nueva York vive su veinteavo día de una huelga de trabajadores de la limpieza). En resumen, las personas nacen con «talentos» desiguales para beneficiar a los demás, y las diferencias en la educación y en la formación recibidas, o incluso simplemente en el puesto de trabajo que ocupen, pueden infundir en las personas diferentes habilidades para beneficiar a los demás, incluso cuando no existan diferencias genéticas significativas.

Sin embargo, debemos observar que a pesar de la obviedad de la primera proposición, no obstante hay personas que la rechazan, al menos en un plano emocional. Aparentemente, sienten que una vez que se admite la existencia de tales diferencias es inevitable deslizarse hacia la justificación de la desigualdad económica. Su oposición a la desigualdad económica es tan rotunda que les hace negar que entre las personas existan diferencias genéticas o en la formación, pero esto responde a un mecanismo de defensa para evitar lo que ellos consideran una desigualdad correlativa e inevitable ante hechos indiscutibles. En su opinión, afirmar que las personas tienen diferentes talentos y capacidades es «elitista».

Sin embargo, esta actitud hace emerger dos cuestiones: (1) Negar la existencia de capacidades diferentes es algo que obviamente choca de plano con la realidad. Imaginemos una sociedad que se opusiera al uso de gafas por las personas con problemas de visión o que remunerara con rentas menores a las personas que padecieran miopía. Habrá personas que respondan a esta injusticia obvia negando que las personas tengan atributos genéticos diferentes. Pero sería un argumento estúpido. Desearlo no hace que sea así y, en todo caso, no hay razón para que la desigualdad en la capacidad de visión de las personas desemboque necesariamente en una desigualdad económica. Lo que debe cuestionarse no es el hecho de que las personas difieran en su capacidad de visión, sino la práctica social que considera a las personas de modo diferente en base a su capacidad de visión.

Pero (2) imaginemos que no hubiera diferencias de talento, de capacidad, etc.; en realidad, el mundo sería tremendamente aburrido si todas y cada una de las personas tuviesen los mismos talentos, si nadie fuera excepcional en ningún campo, y si sólo

fuéramos capaces de desarrollar capacidades exactamente iguales a las que el resto ya hubiera desarrollado. Frecuentemente, las aspiraciones a la igualdad llevan a los defensores de la justicia social a tomar caminos intelectuales cuanto menos extraños. En cualquier caso, salvo para aquellas personas de buenas intenciones que están preocupadas por las consecuencias y que ciertamente relajarán su postura tras escuchar el resto de nuestros argumentos, la primera parte de la primera proposición no es controvertida y, así pues, pasemos a la siguiente.

La segunda parte de la proposición 1 señala que si se opera en el contexto de los mercados, no todas las personas tendrán las mismas capacidades para conseguir una cuota óptima de los beneficios que genere el intercambio. Esta observación, aunque es evidente, no es tan frecuentemente apreciada.

Poseer distintas capacidades para obtener una cuota mayor de los beneficios del intercambio competitivo puede derivarse de distintos factores, por ejemplo, de las diferencias en la capacidad de las personas para resistir el fracaso antes de alcanzar un acuerdo. Una madre sola con un hijo enfermo y sin ningún otro medio para conseguir cobertura médica está en una situación de desventaja para negociar las condiciones de un contrato de trabajo con una gran compañía, frente a una persona con muchas más opciones que pueda resistir hasta conseguir mejores condiciones, aunque ambos tengan las mismas capacidades. Un campesino sin ahorros está en desventaja para negociar con un prestamista rural un préstamo para adquirir semillas y alimentos frente a una corporación que es capaz de soportar eventuales dilaciones.

Las diferentes capacidades para beneficiarse del intercambio competitivo también pueden derivarse de predicciones más afinadas

acerca de consecuencias inciertas, o de un conocimiento más preciso de las condiciones en que se produce el intercambio (lo que a su vez podría ser resultado de diferencias genéticas en este «talento» particular, o diferencias en la formación que se haya recibido o, lo que es más frecuente, de un acceso diferente a una información relevante).

Igualmente, las diferencias podrían ser resultado de rasgos personales que hacen que alguien esté más dispuesto o sea más capaz que otras personas de manejar una negociación dura, o de soportar las pérdidas a las que uno se arriesga o, lo que es más frecuente, el daño que puede causar a otras personas. El tópico de que en nuestra sociedad los chicos buenos terminan los últimos testimonia este último factor. Si no puedes soportar herir a los demás, o al menos ignorar su dolor, en un contexto competitivo te encuentras en una aguda desventaja cuando se trata de tu propia posibilidad de progresar.

Las diferencias en los valores sociales podrían impedir (y, de hecho, lo hacen) a algunas personas buscar la máxima ventaja a costa de los demás, incluso cuando animan a otros a hacerlo. La desigualdad de oportunidades y/o la disposición a desobedecer la regla de oro de no quieras para los otros lo que no quieras para ti, para obedecer, en cambio, la regla del mercado que dice que es mejor acabar con el resto antes de que el resto acabe contigo, posibilita que en un contexto competitivo la diferencia de capacidades coseche beneficios.

Lamentablemente, la competitividad -la famosa armonizadora del interés público y del interés privado-, al excluir de manera sistemática a los actores económicos menos deshonestos y agresivos, refuerza un relajamiento de la conciencia respecto a la

disposición a invertir la regla de oro. Así pues, tal como acabamos de describir y como otros podrían igualmente ilustrar, la segunda mitad de la proposición 1 también se demuestra cierta. Y, una vez que ha sido demostrada con tal claridad, no hay desacuerdo posible sobre su veracidad. Después de todo, gran parte de la actividad económica contemporánea implica precisamente un intento de ponerse a la cabeza aprovechándose de tales diferencias.

Si se compara con la proposición 1, la cuestión abordada por la proposición 2 es más filosófica y más compleja, pero afortunadamente ya fue explorada en el último capítulo. ¿Qué argumentos para justificar una remuneración diferenciada son moralmente convincentes y cuáles no? En nuestra discusión anterior sobre los valores llegamos a la conclusión de que únicamente los actos bajo nuestro control, y que no se deben a la suerte y a las circunstancias, proporcionan una justificación moral a la existencia de diferencias en los ingresos. Esto hace que la proposición 2 se demuestre cierta, y que los posibles desacuerdos ya hayan sido tratados en el capítulo precedente.

Tú haces esto y yo hago aquello es una asignación tal de las tareas que permite que el total de lo que hacemos entre los dos sea mayor que si, en cambio, invirtiéramos los papeles y yo hiciera esto y tú aquello. ¿Quién sale beneficiado? La proposición 3 apunta a que aquellos con mayores capacidades para captar los beneficios del intercambio en el mercado, obviamente, en una economía de mercado, se apropiarán de una cuota mayor de los beneficios derivados de la división del trabajo. Y cualquier estudio de las leyes de la oferta y la demanda revela que, en igualdad de condiciones, cuanto mayor sea el beneficio que una mercancía reporte a su comprador, mayor será el precio que se habrá pagado al vendedor.

Así pues, aquellos que tienen una mayor capacidad para proporcionar un beneficio a los demás también estarán en condiciones de obtener mayores beneficios que las personas con menos capacidad de ser útiles a los demás actores.

En un intercambio de mercado participan dos actores o agentes económicos. Esto no deja de suceder, con arreglo a modelos cambiantes, rotativos, que por otra parte varían siguiendo un patrón impredecible. Aquellos que pueden beneficiar más a los demás, están en condiciones de demandar más a cambio; los que pueden acumular una cuota mayor de los beneficios que genera el intercambio, pueden acumular más a su vez. En la medida en que existen estas diferencias entre vendedores y compradores, en el intercambio, se producirán resultados diferentes para ambos. En la medida en que tener una mayor riqueza confiere una mayor ventaja, las diferencias se amplían gradualmente. Por lo tanto, con el transcurso del tiempo, habrá personas que ganarán paulatinamente más y personas que ganarán paulatinamente menos. Si expresamos esto en términos más formales, podemos decir que tomando en su conjunto las proposiciones 1, 2 y 3, claramente se desprende que la economía de mercado, independientemente de que se integre por empresas públicas o privadas, socavará la equidad. Así pues:

1. Las personas tienen diferentes capacidades para beneficiar a otras y para apropiarse de las ganancias fruto de la eficiencia de los intercambios del mercado.

2. De acuerdo con la conclusión alcanzada en el último capítulo, ni una mayor capacidad innata o ni una habilidad adquirida de beneficiar a los demás o de apropiarse de los beneficios confieren ningún derecho moral a una cuota mayor de los beneficios de la cooperación económica. Únicamente

un mayor esfuerzo o sacrificio merece una mayor recompensa. Pero, de hecho...

3. Los mercados permitirán cosechar mayores recompensas económicas a aquellos con mayores capacidades de cualquier tipo frente a las que recibirán los que tienen menos capacidades, incluso cuando los primeros realicen un menor esfuerzo y sacrificio. (Y cualquier esfuerzo por compensar este desequilibrio con políticas fiscales subvertirá la proclamada eficiencia de los mercados.)

En términos más sencillos, en una economía de mercado la cuchilla de cortar mimbre más grande y más dura obtendrá más ingresos que la pequeña y delicada, independientemente de cuánto tiempo y cuánto esfuerzo exija el trabajo. El doctor que trabaja en un entorno de lujo en condiciones laborales cómodas y satisfactorias obtiene más ingresos que el trabajador de una cadena de montaje que trabaja soportando un ruido ensordecedor, arriesgando su vida y su integridad física, y padeciendo el aburrimiento y la humillación, independientemente de cuántas horas y de lo duro que trabaje cada uno de ellos. Ganar más por el hecho de generar una producción de más valor, aunque se emplee menos esfuerzo y sacrificios, contradice los valores que dejamos asentados en el capítulo anterior, pero es una de las características esenciales del régimen remunerativo del sistema de mercado. Además de nuestra crítica, ¿hay problemas adicionales de equidad?

En primer lugar, resulta instructivo observar que, aunque la remuneración con arreglo al valor social de la contribución se considerase justo -algo que niegan nuestros valores-, las valoraciones del mercado de las contribuciones de los trabajadores

difieren sistemáticamente de una medida precisa de su verdadera contribución social por dos razones:

1. En los sistemas de mercado el único voto se emite a través de papeletas. El mercado otorga a los deseos de las personas un peso distinto en función de los ingresos que están detrás de sus preferencias. Por lo tanto, en el mercado, el valor de las contribuciones viene determinado no sólo por las necesidades y los deseos relativos de los individuos, sino por la distribución de la renta, que permite a los actores manifestar aquellas necesidades y deseos. Así pues, de acuerdo con el criterio de valoración del mercado, la contribución de un cirujano plástico que reconstruye narices en Hollywood será mayor que el valor de la contribución de un médico de familia que salva la vida a personas pobres en un condado rural en Oklahoma; aunque, bajo cualquier criterio razonable, el trabajo de este médico tenga un valor social mucho mayor. Las personas que aspiran a convertirse en estrellas de la pantalla tienen más dinero para expresar su deseo de tener un aspecto físico más atractivo que los granjeros para conservar su vida. Si pagas más, esto hará que aquello por lo que pagas sea más «valorado». Una distribución no equitativa de la renta causará, por lo tanto, que las valoraciones del mercado de los diversos bienes producidos se alejen de una medida precisa de las implicaciones de estos bienes para el bienestar de la sociedad. La cirugía plástica es más valorada que salvar la vida a niños desnutridos no porque frenar la desnutrición sea menos valioso que la cirugía estética, sino porque las estrellas de Hollywood tienen más dinero en el bolsillo para expresar sus preferencias que quienes sufren de inanición. De ello se deduce, entonces, que

incluso aquellos que instan a adoptar un criterio remunerativo basado en los resultados no deban defender el mercado, puesto que el mercado no mide el valor de los resultados en sintonía con los verdaderos beneficios sociales de los mismos.

2. Además, los mercados únicamente incorporan en sus valoraciones la voluntad de compradores y vendedores inmediatos. Las preferencias de la persona que se compra un coche y del vendedor de coches que se lo suministra están sobradamente expresadas (asumiendo que ignoramos que las diferencias en la renta alterarán el peso que están dispuestos a darles) en el momento de la transacción, pero el resto de personas, que no compran ni venden coches pero que respiran la contaminación que genera el coche, no tienen ninguna capacidad para intervenir en el intercambio. El precio de un coche negociado entre un comprador y un vendedor no refleja el impacto de la contaminación del coche sobre el conjunto de la población, ya que el conjunto de la población no participa en esa transacción directa, y sus opiniones sobre la cuestión tampoco se «sondean» nunca. En ocasiones, este impacto más amplio es positivo, como ocurre cuando una persona al comprar un libro obtiene conocimientos que, a su vez, benefician a otras personas. Los beneficios positivos que se derivaron para otras personas no afectaron al precio inicial de la compra. Frecuentemente, los impactos más amplios son negativos: una persona bebe excesivamente y eventualmente su cónyuge, sus amigos y toda la sociedad sufren su pérdida de productividad, el incremento de los gastos sanitarios y los horrores del abuso y de conducir en estado de embriaguez. Las consecuencias negativas tampoco se reflejan en la compra inicial. La cuestión está en que el mercado atribuye un valor

excesivo a algunos bienes porque no da cuenta de sus efectos negativos «externos» más allá de los efectos que tienen sobre los compradores y los vendedores directos. Este error en la valoración de las transacciones que tiene implicaciones más allá de los efectos de la transacción sobre los compradores y los vendedores inmediatos implica, a su vez, que en las economías de mercado aquellos que producen bienes y servicios con efectos negativos no tenidos en cuenta consiguen que el valor atribuido a sus contribuciones sea excesivo, mientras que las personas que producen bienes o servicios con efectos positivos omitidos en la transacción verán que el valor asignado a sus contribuciones sea insuficiente. Así pues, nuevamente, incluso aquellos que apoyan la remuneración en función de los resultados (preferiblemente en función del esfuerzo y del sacrificio, que es lo que nosotros preferimos) deberían desligarse de un apoyo a los mercados, puesto que incluso los mercados más libres no miden adecuadamente los costes y los beneficios sociales de sus operaciones. En éstos se remunera de acuerdo a la contribución, pero no se contabiliza la contribución, sistemática y socialmente, dañina.

Utilizar los mercados para recompensar la contribución a la producción prácticamente es como si creyéramos que las personas deben ser remuneradas por el peso que tienen y después adoptásemos un sistema de medida que consistiese en una balanza con una bolsa de arena colocada sólo en uno de los platillos y, de ese modo, se incrementara el peso de unas personas pero no de otras. Obviamente, en primer lugar, la propia norma relativa al peso es inmoral, como creemos que lo es remunerar por el resultado. Pero, además, si se defiende la norma del peso, no tendría ningún sentido

defender también una serie de instituciones que, de hecho, sistemáticamente la contradicen; a menos, claro está, que hubiera otras cosas en este sistema que a uno le gustasen sumamente y que la retórica sobre la norma del peso fuese solamente un discurso engañoso que no se tomase en serio.

Para regresar a nuestros criterios habituales, es muy importante observar que las economías de mercado no pueden corregir el problema de que algunas personas reciban honorarios y salarios más elevados que otras que realizan un esfuerzo personal mayor sin caer en un nivel excesivo de ineficiencia. La cuestión es inherente a los mercados y a la vez irresoluble en su seno. Incluso en el mejor de los casos, en las transacciones en el mercado el trabajo se remunera en base a lo que se denomina «ingreso marginal» -esto es, la valoración de su contribución a la producción-, lo cual, como hemos visto, puede diferir significativamente del verdadero valor de su contribución a la misma, no menos que del esfuerzo empleado. Pero supongamos que nos damos cuenta de la injusticia que entraña esta forma de remuneración y decidimos corregirla manteniendo los mercados inalterados salvo en que instauramos como criterio la «retribución de los esfuerzos» (esto es, retribuciones justas) y eliminamos la «retribución (injusta) basada en el ingreso marginal de la producción». ¿Esto no puede servir para mejorar este problema concreto? Conservamos los mercados en sus notas generales pero corregimos su criterio remunerativo. ¿Qué tiene de malo? En cierta medida, efectivamente esto mejoraría un problema, pero también conduciría a un empleo ineficiente de los escasos recursos laborales, neutralizando de este modo cualquier mejora que hubiésemos conseguido.

La cuestión es ésta: mientas nuestra moral nos lleva a querer remunerar el trabajo en función del esfuerzo y del sacrificio, y no del valor del producto del trabajo, en la otra cara de la moneda de la distribución queremos utilizar el verdadero valor del producto para decidir el volumen de la fuerza de trabajo que se debe dedicar a las diversas funciones productivas. Por ejemplo, no queremos valorar en exceso un producto y dedicar más recursos en su producción simplemente porque lleva más esfuerzo producirlo. Por el contrario, sólo queremos producir una cantidad mayor de cierto producto si así lo justifica el valor que los miembros de la sociedad otorgan a ese producto. Así pues, supongamos que pagamos el trabajo en función del esfuerzo y del sacrificio en una economía en la que, por lo demás, rige un sistema de mercado. Como resultado, el mercado funcionará como si el valor del producto del trabajo se midiera principalmente por el esfuerzo y el sacrificio empleado en su producción, pero, a su vez, esto reduce la atención al impacto que tiene el producto sobre sus destinatarios finales. En otras palabras, si bien por razones morales ligadas a lo que nosotros creemos que deberían ganar las personas no queremos pagar al cirujano en función del valor de la cirugía para la sociedad, entonces tampoco queremos afirmar que el valor de la cirugía debería estar únicamente determinado por el esfuerzo y el sacrificio que implica. Por el contrario, el valor de la cirugía depende en gran medida de los beneficios que reporta a las personas. Un buen sistema de distribución tiene que remunerar, por supuesto, de acuerdo a los valores que privilegiamos, el esfuerzo y el sacrificio, pero también debe realizar una distribución basada en los costes y beneficios sociales verdaderos. Debido a que en un sistema de mercado los costes del trabajo forman una porción sustancial del total de los costes de producción de la mayoría de los bienes y servicios, si se

obliga a que los salarios sean justos, esto acabaría afectando a la valoración de los productos de ese trabajo causando, a su vez, una alteración de toda la estructura de costes y del sistema de precios de la economía haciendo que dejara de reflejar los verdaderos costes y beneficios.

Este sistema de mercado modificado se caracterizaría, entonces, por el hecho de que sus productos estarían valorados de acuerdo a lo que se pagara a la mano de obra por su esfuerzo y su sacrificio para producirlos, pero no en base a la cantidad de esos productos deseada por sus consumidores. Para utilizar la terminología de los economistas: en un sistema de mercado con salarios marcados por el esfuerzo personal, los bienes producidos directa o indirectamente por una mano de obra cuya retribución fuera mayor que su ingreso marginal de producción se venderían a un precio más elevado que el de sus costes reales, mientras que los bienes hechos directa o indirectamente por mano de obra cuya retribución al esfuerzo personal fueran más bajos que sus ingresos marginales de producción se venderían a precios más bajos que sus costes reales. Dado que en una economía de mercado los precios contribuyen a determinar no sólo la retribución que obtienen los trabajadores sino también cuánto y de qué se produce, cualquier intento de hacer que los salarios sean más equitativos mientras se conserva el intercambio del mercado debe causar sistemáticamente un empleo equivocado de los escasos recursos productivos.

Se producirá una cantidad mayor de algunos bienes y una cantidad menor de otros de lo que dictarían valoraciones adecuadas de sus costes y beneficios sociales. En otras palabras, si se abandonan a sus propios mecanismos, las economías de mercado distribuyen de manera injusta los costes y los beneficios del trabajo social porque

los trabajadores son retribuidos en función del valor de mercado de su contribución y no con arreglo a sus esfuerzos o a su sacrificio personal. Pero si corregimos este problema imponiendo un régimen salarial ajustado al esfuerzo y al sacrificio real, entonces, esta economía de mercado modificada dará una valoración errónea a los productos y distribuirá de manera errada los recursos productivos, incluso, peor que si utilizara otro criterio remunerativo.

Además, ¿por qué las personas que ocupan una posición de ventaja económica en cualquier economía de mercado no iban a traducir sus privilegios sobre el tiempo libre y el ocio en un poder político desproporcionado que les sirviera para defender las tasas salariales del mercado frente a las críticas que pudieran levantarse? ¿Por qué razón no iban a utilizar su poder político desproporcionado para bloquear los intentos de corregir las injusticias en los salarios y en las retribuciones? Por supuesto, la respuesta reside en que las personas con ventaja tomarían ambos caminos y de manera muy eficaz, tal como hemos visto a lo largo de la historia.

Además, las personas tienden de modo natural a racionalizar su comportamiento para funcionar de manera efectiva y conservar la autoestima durante el proceso. La lógica del mercado de trabajo es la siguiente: la persona que contribuye más, gana más. Cuando las personas ingresan en el mercado de trabajo, si quieren destacar deben defender su derecho al salario en base a su contribución a la producción. Sin embargo, la lógica de la redistribución de la renta para alcanzar salarios más equitativos se opone a remunerar la producción. Así pues, la participación en los mercados (con o sin un régimen de propiedad privada) no sólo no lleva a las personas a ver la lógica moral de la redistribución, sino que las inclina a favor del argumento de que se gana en función de lo que se contribuye, por lo

tanto, la redistribución es injusta. La participación en los mercados refuerza a quienes se oponen a planteamientos favorables a la redistribución, y obstaculiza, psicológica e intelectualmente, a las personas que se beneficiarían de ésta.

En conclusión, aunque naturalmente el grado de desigualdad es mucho mayor en las economías integradas por capital privado, donde las personas pueden acumular la propiedad de los medios de producción y el flujo de beneficios derivado de esa propiedad, las desigualdades en la renta debido a la posesión de diferentes talentos o de capacidades personales desiguales, aunque no sean tan acusadas, tampoco son equitativas por la misma razón. Cuando la remuneración se basa en el valor de la contribución a la producción, la inevitable desigualdad en la distribución de los talentos, de las capacidades y de los recursos humanos o no humanos, conllevará diferencias moralmente injustificables en la distribución de los beneficios económicos. Además, aunque teóricamente es posible nivelar la propiedad de los recursos no humanos (como la formación o los instrumentos utilizados en la producción) a través de su redistribución, en el caso de los recursos humanos innatos (como el talento, la talla, etc.) no es posible hacerlo. El único modo posible de eliminar las desigualdades ligadas al «problema del doctor versus el basurero» y otras por el estilo que discutimos en el capítulo anterior consiste en basar los beneficios sobre otra cosa que no sea la contribución a la producción, y eso no es posible en ningún tipo de economía de mercado.

Solidaridad

La indignación ante la comercialización de las relaciones humanas es tan vieja como el comercio mismo. La difusión del mercado en la Inglaterra del siglo XVIII llevó al estudioso de filosofía política británico, de origen irlandés, Edmund Burke a observar:

> La era de la caballería ha terminado. Se cierne sobre nosotros la era de los sofistas, de los economistas y de los calculadores; y Europa ve cómo su gloria se extingue para siempre.

Asimismo, el historiador británico Thomas Carlyle advertía en 1847:

> Las relaciones humanas sobre la Tierra jamás han venido a regirse tanto únicamente por el pago en dinero. Si en algún momento irrumpe como exponente de las relaciones humanas una filosofía basada en el laissez-faire, la competitividad, y la ley de la oferta y la demanda, esperemos que no dure mucho.

Y, por supuesto, a lo largo de todas sus críticas al capitalismo, Karl Marx se quejaba de que los mercados van paulatinamente convirtiéndolo todo en una mercancía, corroyendo los valores sociales y minando la comunidad:

> [Con la expansión de los mercados] acaba llegando un momento en el que todo lo que las personas han considerado como inalienable se convierte en un objeto de intercambio, de tráfico, y podría alienarse. Es la época en que esas mismas cosas que hasta entonces habían sido transmitidas, pero

> nunca intercambiadas, dadas, pero nunca vendidas, adquiridas pero nunca compradas -por virtud, por amor, por conocimiento, por conciencia, etc., en que todo, en fin, se convierte en comercio. Es la época de la corrupción generalizada, de la venalidad universal [...]. No ha dejado ningún otro nexo entre los hombres que el desnudo interés personal y el cruel pago con dinero.

Al igual que todas las instituciones sociales, los mercados proporcionan incentivos que promueven ciertos tipos de comportamiento y desalientan otros. Los mercados minimizan los costes de transacción de algunas formas de interacción económica, especialmente las interacciones entre individuos que implican a agentes privados, facilitándolas, pero los mercados no hacen nada para reducir los costes de transacción relativos a otras formas de interacción, especialmente las interacciones públicas que tienen implicaciones colectivas, contribuyendo también a facilitarlas.

Incluso más allá de las simples ineficiencias, si las formas de interacción que son estimuladas por el mercado son mezquinas y hostiles, y las formas de interacción que son desalentadas se basan en el respeto y en la empatía, los efectos negativos sobre las relaciones humanas tendrán profundas consecuencias.

En efecto, los defensores de los mercados dicen: «No se pueden coordinar conscientemente y de manera prudente y cooperativa las actividades económicas, así que ni lo intentéis. No se pueden orquestar un grupo de tareas interrelacionadas de manera eficiente a la luz de las necesidades comunes de las personas, así que ni lo intentéis. No se puede llegar a acuerdos equitativos entre todos, así que ni siquiera lo intentéis. Simplemente hay que dar gracias a la buena suerte porque incluso una especie tan socialmente

incapacitada como la vuestra todavía puede beneficiarse de una división del trabajo gracias al milagro del sistema de mercado en el que uno puede comportarse de la manera tan codiciosa, tan poco cooperativa, y tan competitiva, en la que actúan átomos aislados, para seguir obteniendo resultados sociales. Los mercados son un voto de censura a las capacidades sociales de la especie humana».

Pero como si ese mensaje cotidiano no fuera suficientemente desalentador, los mercados movilizan nuestras capacidades y energías creativas haciendo que sintamos amenazada nuestra supervivencia por los demás y sobornándonos con el cebo de un lujo mayor del que otros puedan disfrutar y del que sabemos que nos merecemos. El mercado alimenta las peores formas de individualismo y de egoísmo. Y, como colofón de su programa antisocial, los mercados recompensan generosamente a los más rapaces y a los más hábiles para aprovecharse de sus conciudadanos, y penalizan a quienes insisten en seguir la regla de oro de «no hagas al prójimo lo que no quieras que te hagan a ti».

Por supuesto, se nos dice que en un sistema de mercado podemos beneficiarnos personalmente prestando un servicio a los demás. Pero también sabemos que en general podemos beneficiamos mucho más fácilmente estafándolos. La atención mutua, la empatía y la solidaridad tienen poca o ninguna utilidad en las economías de mercado y, por lo tanto, se atrofian.

¿Por qué los mercados obstaculizan la solidaridad? Para que los trabajadores puedan evaluar plenamente su trabajo tendrían que conocer los factores humanos y sociales así como materiales de los recursos productivos empleados, además de las consecuencias humanas y sociales del producto de su trabajo. Pero la única información que proporciona el mercado, exista o no un régimen de

propiedad privada, son los precios de las mercancías objeto del intercambio. Aunque estos precios reflejen con precisión todos los factores humanos y sociales que se esconden detrás de las transacciones económicas, lo que ciertamente no es lo que ocurre en la mayoría de los casos, los productores y los consumidores seguirían sin ser capaces de adaptar su actividad económica a la luz de una comprensión plena de su relación con otros productores o consumidores, porque carecían de los datos cualitativos para hacerlo y, en todo caso, tendrían que competir. Por lo tanto, los mercados no proporcionan los datos cualitativos necesarios para que los productores juzguen de qué modo sus actividades afectan a los consumidores o viceversa. La ausencia de información acerca de los efectos concretos de mis actividades sobre los demás no me deja más elección que atender exclusivamente a mi propia situación. El hecho de que los mercados enfrenten a los compradores y a los vendedores entre sí -los primeros intentando comprar barato y los segundos intentando vender caro- indica que la ausencia de información lo que viene es a agravar una situación existente puesto que, más bien, todos los actores económicos son obligados a ser antisociales y, en cualquier caso, carecen de los medios para actuar de otro modo.

Esto es, la carencia de información cualitativa concreta y el empañamiento de los lazos y de las conexiones sociales característicos de las economías de mercado tornan difícil la cooperación, a la vez que las presiones de la competitividad la convierten en irracional. Ni compradores ni vendedores pueden permitirse respetar la situación en que se encuentre el otro. No sólo es inasequible la información que les permitiría conocerla, sino que la solidaridad es contraproducente. Los actores económicos que realizan actividades contaminantes tratan de esconder sus

transgresiones, puesto que pagar un impuesto por contaminación o modernizar sus equipamientos provocaría un descenso en sus beneficios. Aunque un productor de una industria no se comporte de manera egoísta, otros sí que lo harán. Si los altruistas persisten en mantener un comportamiento socialmente responsable, acabarán siendo expulsados del sector porque no podrán ser tan competitivos y los productores sin escrúpulos escalarán a las posiciones más prominentes. La competitividad del mercado destruye la solidaridad al margen de las relaciones de propiedad más amplias.

Pero más que ahondar en nuestro rechazo de los mercados sobre la base de sus implicaciones para las relaciones humanas, tal vez resulte más convincente leer al economista afincado en Estados Unidos Sam Bowles, un defensor de izquierdas de la distribución del mercado, explicando elocuentemente este fracaso de los mercados:

> Los mercados no sólo asignan los recursos y distribuyen la renta: también forman nuestra cultura, fomentan o aplanan formas deseables de desarrollo humano, y apoyan una estructura bien definida de poder. Los mercados son instituciones tan políticas y culturales como económicas. Por esta razón, el análisis clásico de la eficiencia es insuficiente para decirnos cuándo y cómo los mercados deberían distribuir los bienes y los servicios, y dónde deberían emplearse otras instituciones. Aunque las distribuciones del mercado dieran resultados [económicamente eficientes], y aunque se pensara que la distribución de renta resultante es justa (dos hipótesis considerables), el mercado seguiría siendo insatisfactorio si estuviera apoyado en una estructura de poder no democrática o si se recompensara la codicia, el oportunismo, la pasividad política y la indiferencia hacia los demás. La idea central aquí

es que nuestra evaluación de los mercados y, con ella, del concepto de fracaso del mercado, debe extenderse para incluir los efectos de los mercados tanto en la estructura de poder como en el proceso de desarrollo humano [...].

Tal como desde hace mucho tiempo han venido subrayando los antropólogos, el modo en el que regulamos nuestros intercambios y coordinamos nuestras diversas actividades económicas influye en el tipo de personas en el que nos convertimos. Los mercados pueden ser considerados escenarios sociales que alimentan formas específicas de desarrollo personal mientras penalizan otras. La belleza del mercado, cabría decir, es precisamente esta: funciona bien aunque las personan sean indiferentes las unas para las otras. Y no existe un mecanismo de comunicación complejo, y ni siquiera confianza, entre sus participantes. Pero esto también es un problema. La economía -sus mercados, sus centros de trabajo y otros lugares- es como una gran escuela. Sus recompensas estimulan el desarrollo de determinadas destrezas y actitudes a la vez que dejan en barbecho o atrofian otros potenciales. Aprendemos a funcionar en estos entornos, y al hacerlo, a convertimos en alguien en quien no nos habríamos convertido en otro escenario. Al economizar rasgos valiosos -por ejemplo, los sentimientos de solidaridad hacia los demás, la capacidad para la empatía, la capacidad para la comunicación compleja y el proceso de toma de decisión colectiva- se dice que los mercados soportan la escasez de estos encomiables rasgos. Pero a largo plazo los mercados contribuyen a su erosión e, incluso, a su desaparición. Lo que parece como una adaptación realista a la

debilidad de la naturaleza humana puede, de hecho, ser parte del problema.

En suma, los mercados empujan a los compradores contra los vendedores creando un entorno que es casi lo contrario de lo que precisamente cualquier persona razonable asociaría a la solidaridad. En toda transacción que tiene lugar en el mercado, cualquiera de las partes sólo gana más si la otra gana menos. Se produce así una inversión de lo que debería ser la situación predominante -en la que los actores económicos compartieran los costes y los beneficios, avanzando o retrocediendo al unísono de modo que la búsqueda de cada actor de la satisfacción de sus propios intereses contribuyera al crecimiento de los demás-, hasta el punto de que el interés de cada actor económico es contrario al de todos los demás. Tal como Bowles explica, aunque vaya contra nuestra mejor naturaleza, los mercados literalmente nos instruyen, nos modelan y nos inducen a convertirnos en unos egoístas insensibles de la peor especie.

Autogestión

Confundir la causa de los mercados libres con la de la democracia es un rasgo típico de los análisis actuales, lo cual no deja de ser sorprendente dada la abrumadora evidencia de que los sistemas de mercado han privado de la posibilidad de decidir a amplios segmentos del cuerpo político del globo. En primer lugar, los mercados socavan en lugar de promover los rasgos de la personalidad humana esenciales en el proceso democrático. Bowles, que tal como hemos señalado es un defensor del sistema de mercado, lo explica del siguiente modo:

> Si consideramos como un valor el gobierno democrático, parece razonable promover las instituciones que favorecen un desarrollo de las personas orientado a apoyar las instituciones democráticas y a adquirir las capacidades para funcionar de manera efectiva en un entorno democrático. Entre los rasgos que la mayoría de los estudiosos de la materia consideran esenciales se encuentran la capacidad para elaborar y comunicar información compleja, la capacidad para tomar decisiones de manera colectiva, y la capacidad para sentir empatía y solidaridad hacia otras personas. Tal como hemos visto, los mercados pueden proporcionar un entorno hostil para el cultivo de estos rasgos. Los sentimientos de solidaridad son más probables que florezcan donde las relaciones económicas son estables y personales en lugar de pasajeras y anónimas; y donde la preocupación por las necesidades ajenas es una parte integrante de las instituciones que gobiernan la vida económica. Las complejas habilidades necesarias para tomar las decisiones y la elaboración de la información, propias del ciudadano democrático moderno, no es probable que prosperen ni en los mercados ni en los centros de trabajo donde las directrices se marcan desde arriba.

En segundo lugar, los mercados permiten a los que tienen una mayor capacidad acaparar ganancias a expensas de los que tienen «menos capacidad» para hacerlo. Al concentrar el poder económico y, por lo tanto, político en las manos de un reducido grupo de ciudadanos, los mercados colaboran con la situación de ventaja comparativa que disfrutan los más «capaces» y, por consiguiente, de aquellos que ya tienen más probabilidades de acaparar el poder. Si la parte más poderosa logra apropiarse de más del 50 por 100 de los

beneficios de un intercambio, como generalmente ocurrirá, el intercambio priva a la parte menos poderosa de más poder todavía, a la vez que aumenta aún más el poder de la más poderosa. En la siguiente ronda de intercambios, la suerte se acumula en uno de los lados, y paulatinamente este proceso acaba dando lugar a grandes desigualdades.

Aquellos que se engañan a sí mismos (y a otros) sosteniendo que los mercados alimentan la democracia, ignoran la sencilla verdad de que los mercados tienden a agravar las disparidades de poder económico. Sus defensores se concentran en el hecho de que la expansión de los mercados puede desestabilizar a las elites tradicionales. Seguramente sea cierto, pero no demuestra que gracias a los mercados el poder se distribuya de modo más armónico o haga revivir la democracia. Si los viejos obstáculos a la democracia económica y a la participación son sustituidos por otros nuevos y más poderosos, poco estamos avanzando. Si los consejos de administración de los bancos y de las empresas multinacionales, los paladines del mercado mundial en el BM y el FMI, y las comisiones de adjudicación de los tratados internacionales como el NAFTA y el MAI se cubren más efectivamente frente a la presión popular que sus predecesores, obviamente, no sirven a la causa de la democracia, aunque algunos de los antiguos obstáculos hayan sido apartados.

Pero esto no es todo. Al igual que la planificación central, los mercados tienen implicaciones para la división de la sociedad en clases. Tomemos el ejemplo de un centro de trabajo concreto en una economía de mercado. Aunque no existiese un régimen de propiedad privada ni propietarios en búsqueda de beneficios, la empresa debe competir por su cuota de mercado, lo que la obliga a reducir los costes y a aumentar los ingresos para acumular ganancias

netas que destinar a la inversión. Si fracasa en la competición por las ganancias netas respecto a otras firmas de su industria, carecerá de fondos para invertir, esto le llevará a un descenso paulatino de sus activos y eventualmente será expulsada del negocio. Por lo tanto, en un sistema de mercado la supervivencia de una empresa exige, incluso en ausencia de un régimen de propiedad privada, la acumulación de ganancias. Un elemento clave de la búsqueda de beneficios radica en reducir los costes laborales extrayendo más trabajo de los empleados, pero esto es algo que no se consigue sin encontrar oposición. Los trabajadores naturalmente prefieren el objetivo opuesto: salarios más altos y mejores condiciones laborales.

Así pues, si seguimos con el ejemplo de un centro de trabajo en una economía de mercado observamos que, tal como es habitual, hay una marcada división corporativa del trabajo entre los empleados que realizan el trabajo intelectual, quienes toman las decisiones y supervisan y disciplinan la fuerza de trabajo, y los que realizan trabajos repetitivos, los cuales prácticamente se limitan a cumplir las órdenes que reciben de sus superiores. Teniendo en cuenta el criterio remunerativo vigente en los mercados, los primeros, que desempeñan las tareas más estimulantes y que gozan de una mayor autonomía y de mayores prerrogativas en los procesos de toma de decisiones, ganarán sueldos más altos además de disfrutar de mejores condiciones laborales que los segundos. Además, gracias a esta disparidad, los primeros ocuparán una posición que les permitirá implementar en gran medida sus propios planteamientos y defender la posición que les permite hacerlo, y acabarán viéndose a sí mismos como merecedores de la posición que ocupan. Estas personas no optan por reducir sus propios ingresos o por empeorar sus propias condiciones laborales (aunque en una economía con capitalistas, los capitalistas pueden intentar

imponérselo) en orden a reducir los costes del centro de trabajo. Por el contrario, fuerzan a los trabajadores en los escalafones más bajos a aceptar salarios inferiores y peores condiciones laborales.

Imaginemos ahora que esta misma empresa ha eliminado la división del trabajo que acaba de describirse. Por un motivo determinado, todos los trabajadores han pasado a cobrar en función de su esfuerzo y de su sacrificio y disfrutan de unas condiciones laborales que les reportan el mismo grado de satisfacción y las mismas cotas de poder. Según las nuevas reglas, todos tienen la oportunidad de influir en condiciones de igualdad en la adopción de decisiones gracias a que todos tienen acceso a la información cualitativa necesaria para hacerlo. Sin embargo, el contexto donde debe operar la empresa no ha cambiado y, por lo tanto, si no quieren ir a la quiebra no les queda más remedio que competir con otras empresas.

En este contexto, partiendo de que rechazan la opción de la quiebra, claramente tienen dos opciones. En primer lugar, podrían optar por reducir sus propios salarios, empeorar sus condiciones laborales y acelerar su propio ritmo de trabajo; lo que es un enfoque bastante alienante que no están emocional ni psicológicamente preparados para seguir. O bien, en segundo lugar, pueden contratar a un equipo de gestores para que realice los recortes en los costes y el aumento en el volumen de producción necesarios, pero protegiéndolos de los efectos adversos de las medidas que se adopten y concediéndoles mejores condiciones, mayores salarios, etc. En la práctica, lo más probable es que sea esto lo que se produzca. Aunque se ignoren las repercusiones de esta medida en los salarios, los mercados ejercen inevitablemente una presión para dividir la fuerza de trabajo en dos grupos: una gran mayoría que

obedece y una pequeña minoría que toma las decisiones, donde los últimos disfrutan de rentas más elevadas, mayores cotas de poder y están más protegidos ante los efectos adversos de las decisiones que ellos mismos imponen sobre el resto en materia de reducción de costes.

En otras palabras, el acceso a la información, los incentivos y la división de roles característica de los sistemas de mercado socavan las premisas que fundamentarían que los trabajadores tomasen la iniciativa en la dirección del centro de trabajo, aunque tengan el derecho legal a hacerlo. Por ejemplo, en la antigua Yugoslavia, los consejos de trabajadores tenían derecho a reunirse y a tomar decisiones sobre todos los aspectos de sus actividades económicas, pero ¿por qué deberían de hacerlo? La competitividad en el mercado había creado un ambiente en el que los encargados de tomar las decisiones no tenían más elección que maximizar los beneficios. Cualquier consecuencia negativa del proceso productivo sobre los seres humanos, que no afectara a los costes y a los ingresos, debía ignorarse si no se quería correr el riesgo de fracasar en la batalla competitiva. Los consejos de trabajadores que atendieran a consideraciones cualitativas respecto a los efectos de su actividad sobre los seres humanos irremisiblemente fracasarían, de tal forma que la tentativa de otorgar más poder de decisión a los trabajadores acabaría con que los mismos perdieran su trabajo. En la medida en que las presiones de la competitividad tienen efectos perversos sobre el nivel de satisfacción de los trabajadores en el centro de trabajo, resulta bastante sensato que en los sistemas de mercado los consejos de trabajadores contraten a otros para tomar las decisiones por ellos. El planteamiento es simple: primero se erosionan tanto la preocupación como el deseo de los trabajadores por la autogestión. Posteriormente, los trabajadores contratan a gestores que, a su vez,

contratan a ingenieros y a administradores para transformar la organización de los puestos de trabajo de acuerdo a los dictados de la competitividad del mercado. Aunque no nos halláramos en un régimen de propiedad privada, si un proceso comienza con la libre decisión por parte de los trabajadores de delegar las decisiones técnicas y restrictivas en un grupo de expertos, que a su vez es protegido de los efectos negativos de esas mismas decisiones, es inevitable que se produzca una mayor fragmentación de la fuerza de trabajo. Esto sólo conduce a la multiplicación de las prerrogativas de esos gestores y a sustituir los intereses de los trabajadores por los objetivos de los gestores, o quizá, expresado en términos más precisos, los objetivos del mercado. No transcurre mucho tiempo antes de que una floreciente clase dirigente de «coordinadores» comience a incrementar la proporción de los beneficios netos que se reserva para sí misma y a buscar formas de preservar su propio poder.

Los mercados no sólo generan desigualdades en la renta -lo cual ya sería bastante negativo de por sí al dividir la sociedad en clases y aupar a los trabajadores intelectuales, a los cuales denominamos coordinadores, a posiciones de mando sobre el resto de trabajadores que desempeñan las tareas más monótonas y sumisas-, sino que también confieren un poder excesivo a ciertas personas, a expensas de la pérdida de poder que sufren otras, y crea las condiciones que permiten a estos coordinadores explotar su poder para apropiarse de cuotas de la renta cada vez mayores. Obviamente, todo esto crea intereses opuestos y destruye la solidaridad.

Eficiencia

En una economía de mercado los productores utilizan dos métodos para aumentar los beneficios: incrementar el valor de los bienes y de los servicios producidos, y disminuir los costes de lo que se necesita para producirlos. Las presiones de la competitividad conducen a los productores a tomar ambas medidas. En ocasiones esto genera ciertos efectos positivos como, por ejemplo, cuando conduce a introducir innovaciones en los métodos de producción. Sin embargo, por regla general, las maniobras que se realizan para apropiarse de una cuota mayor del mercado de bienes y servicios producidos no son especialmente deseables. Esto ocurre, por ejemplo, cuando se recurre a la externalización de costes como la contaminación, una medida que las presiones del mercado competitivo lleva a los productores a tomar como vía fácil para reducir costes de manera tan asidua como cualquier otra. El problema radica en que si bien el primer tipo de comportamiento a menudo sirve tanto a los intereses sociales como también a los intereses privados de los productores, con el segundo tipo de comportamiento no ocurre lo mismo. Cuando los compradores o los vendedores promueven sus propios intereses eludiendo la responsabilidad sobre los costes de sus acciones y haciendo que éstos recaigan sobre actores que no han participado en el intercambio del mercado -como ocurre cuando se contamina y no se toman las medidas de seguridad o de limpieza necesarias-, su comportamiento introduce una falla en la distribución de los recursos productivos que acaba produciendo una disminución en el valor global de los bienes y servicios producidos.

El aspecto positivo de los incentivos del mercado ha recibido una gran atención y ha despertado mucha admiración, empezando por Adam Smith que utilizaba el término «mano invisible» para caracterizarlo. Por supuesto, él se refería a que las presiones de la competitividad para conseguir beneficios inducen a tomar muchas decisiones que aumentan la eficiencia, como emplear tecnologías más productivas y llevar a los actores económicos a buscar opciones más productivas y con menos costes. Por el contrario, el lado oscuro de los incentivos del mercado no ha recibido mucha atención ni se le ha otorgado mucha importancia. Dos excepciones modernas son Ralph d'Arge y E. K. Hunt, que acuñaron el concepto menos famoso pero igualmente apropiado de «pie invisible» para describir el comportamiento socialmente contraproducente, alentado por el mercado, de hacer que los costes los asuman otros.

Los defensores del mercado en raras ocasiones preguntan: ¿Dónde es más probable que las empresas encuentren las oportunidades más fáciles de ampliar sus beneficios? ¿Qué dificultad entraña ampliar la dimensión o la calidad de la tarta económica y, por lo tanto, de acumular una porción mayor? ¿Qué dificultad entraña reducir el tiempo o el fastidio de cocinar la tarta para acumular más? O bien, ¿hasta qué punto no es fácil aumentar la propia porción de la tarta externalizando un coste o apropiándose de un beneficio sin pagar por él, aunque el tamaño global o la calidad de la tarta disminuyan como resultado? ¿Por qué deberíamos asumir que es infinitamente más fácil expandir los propios beneficios a través de un comportamiento socialmente productivo que incrementa el tamaño de la tarta que hacerlo a través de un comportamiento socialmente improductivo o, incluso, contraproducente que en realidad reduce el tamaño de la tarta? No obstante, esta asunción implícita descansa detrás de la opinión de que los mercados son mecanismos eficientes.

Los defensores del mercado no perciben que el mismo rasgo del intercambio de mercado que facilita el comercio -reduciendo únicamente a dos las partes implicadas en la transacción- es, al mismo tiempo, una potencial fuente de ganancias para las partes. Cuando el comprador y el vendedor de un automóvil cierran un trato conveniente para ambos, el beneficio que se dividen se ve en gran medida aumentado gracias a la externalización del coste de la lluvia ácida que genera la industria automovilística, así como de los costes del humo, de la contaminación acústica, de la congestión del tráfico, y de las emisiones de gas responsables del efecto invernadero causadas por el consumo de los coches. Los que pagan estos costes, y con ello hacen crecer los beneficios de los fabricantes de coches y los beneficios de los consumidores de coches son víctimas fáciles para los vendedores y los compradores porque están geográfica y cronológicamente dispersos y porque la magnitud de los efectos de cada transacción específica sobre cada uno de ellos es pequeño y varía ampliamente de una persona a otra. En el plano individual, cada una de las personas que constituye la gran masa que se ve afectada tiene poco incentivo para insistir en participar en la transacción. Colectivamente, se enfrentan a enormes obstáculos para formar una coalición que efectivamente represente a un gran número de personas, cada una de las cuales lucha por un objetivo relativamente pequeño y diverso al de los demás. El problema tampoco se resuelve confiriendo a las víctimas de los efectos externos un derecho a no ser perjudicado sin consentimiento. Por otra parte, conseguir una competencia perfecta en el mercado o hacer que el coste de entrar en un mercado sea equivalente a cero (si esta opción fuera posible desde una perspectiva realista) no eliminarían la posibilidad de que se produjera este tipo de

comportamiento conocido como rent-seeking [«búsqueda de renta»].

Esto es, aunque en cada mercado hubiera un número infinito de vendedores y de compradores perfectamente informados, aunque la aparición de la más leve diferencia en las tasas de beneficio medio en las diferentes industrias indujera inmediatamente a entradas y salidas de empresas del mercado que corrigieran aquellas fluctuaciones, y aunque cada participante económico tuviera el mismo poder de negociación y, por lo tanto, estuviera igualmente desprotegido -esto es, incluso en el caso de que abrazásemos sin reservas las fantasías completamente irreales de los entusiastas del mercado-, mientras en esas transacciones siga existiendo un gran número de terceros que ostentan intereses propios, si bien reducidos y desiguales, no podrá negarse el hecho de que estos terceros se enfrentarán a obstáculos mayores de los que tienen que superar los compradores y los vendedores para poder alcanzar una representación plena y efectiva de sus intereses colectivos. Y es esta desigualdad inevitable en su capacidad para representar sus propios intereses lo que convierte a los terceros en una presa fácil de los rent-seeking.

Además, incluso suponiendo que fuese posible organizar una economía de mercado en la que cada participante tuviera exactamente el mismo poder de negociación y en la que en ningún intercambio económico fuera posible enfrentarse a una parte más débil -otra ficción ridicula-, esto no cambiaría el hecho de que cada miembro de la sociedad tenga pequeños intereses en juego en muchas transacciones en las que no participa, ni como comprador ni como vendedor. Sin embargo, la suma total de los intereses comprometidos de todos estos terceros que no son parte directa en

las transacciones puede llegar a ser bastante considerable si se compara con la suma de los intereses de las dos partes que aparentemente se ven más afectadas, es decir, el comprador y el vendedor. La raíz de esta desigualdad inevitable de poder obedece a la dificultad para representar sus intereses colectivos por parte de aquellos que ostentan meros intereses individuales. Y, a su vez, esta diferencia de poder es lo que abre la puerta a que los compradores y los vendedores adopten estrategias de rent-seeking, individualmente más beneficiosas pero socialmente más perjudiciales.

Sin embargo, naturalmente, el mundo real guarda poco parecido con el juego hipotético donde no hay posibilidad de aumentar el propio poder de negociación en el mercado y, por ello, no hay razón para intentarlo. Por el contrario, buscar el modo de aumentar el propio poder respecto a los demás actores económicos es igual de razonable que tratar de hallar la forma de aumentar el tamaño o la calidad de la tarta económica o de reducir el tiempo o el fastidio que supone cocinarla. En el mundo real los consumidores no disponen de mucha información, tiempo o medios para defender sus intereses. La innovación la realizan pequeñas empresas que gigantes como IBM o Microsoft pueden comprar y, de este modo, acaparar el mercado en lugar de emprender el difícil trabajo de introducir innovaciones ellas mismas. Hay recursos de propiedad común cuya productividad es explotada al máximo a un coste pequeño o inexistente por actores privados que se benefician de ellos a expensas de las futuras generaciones. Por su parte, los gobiernos dirigidos por políticos cuyas carreras dependen principalmente de su capacidad para recaudar dinero para su campaña sólo desean promover programas de ayuda a las empresas privadas financiados con los ingresos de los contribuyentes.

En definitiva, en un mundo real caracterizado por un reparto desigual del poder, la estrategia más efectiva para maximizar el beneficio es con frecuencia sustraer recursos de aquellos que tienen menos poder económico con el resultado de una nueva redivisión de la tarta (aunque en el proceso se vaya perdiendo parte de la misma) en lugar de trabajar para aumentar su tamaño. Naturalmente, esta misma dinámica se ve reproducida a escala internacional, tal como señala el economista radicado en Estados Unidos Robert Lekachman, con una comedida elocuencia:

> Los niños, al igual que los economistas, a veces piensan que los hombres que dirigen nuestras grandes compañías dedican su tiempo a pensar sobre nuevas formas de agradar a los clientes o de mejorar la eficiencia de sus fábricas y de sus oficinas. En realidad, están concentrados en asegurarse el apoyo de sus gobernantes para proteger sus intereses nacionales e internacionales.

En todo caso, los defensores del mercado con una orientación política de izquierdas reconocen que las externalidades conducen a una distribución ineficiente y que estructuras de mercado no competitivas y fuerzas desestabilizadoras representan fuentes adicionales de ineficiencia. Igualmente reconocen que la eficiencia exige políticas diseñadas para internalizar los efectos externos, frenar las prácticas monopolistas y corregir los desequilibrios del mercado. Pero también hay muchas carencias significativas de los mercados que sus admiradores no reconocen y, valoradas en conjunto, su importancia es innegable.

1. Los efectos externos son la regla y no la excepción.

Tal como E. K. Hunt explicó:

> El talón de Aquiles de la economía del bienestar radica en su tratamiento de las externalidades [...]. Cuando se hace referencia a las externalidades, normalmente se recurre al ejemplo típico de la fábrica que emite grandes cantidades de óxido de azufre y de partículas que inducen un aumento de las probabilidades de sufrir enfisemas, cáncer de pulmón y otras enfermedades respiratorias para los habitantes de las zonas a las que pueden llegar estas emisiones, o bien a ejemplo de una operación de minería a cielo abierto que deja una cicatriz estética irreparable en el campo. Sin embargo, es un hecho que la mayoría de las millones de actividades productivas y de consumo que se realizan diariamente entrañan externalidades. En una economía de mercado, cualquier acción de un individuo o de una empresa que induce gratificación o molestia a cualquier otro individuo o empresa constituye una externalidad. En la media en que la gran mayoría de las actividades productivas y de consumo son sociales, esto es, que en cierto grado afectan a más de una persona, se infiere que entrañarán externalidades. Nuestros modales en la mesa en un restaurante, el aspecto general de un edificio, de nuestro patio o de nosotros mismos, nuestra higiene personal, el camino que tomamos para dar un paseo en automóvil, el tiempo diario que dedicamos a cortar el césped, o casi cualquiera de las miles de actividades rutinarias que realizamos cada día, afectan en alguna medida al placer o a la felicidad de los demás. En realidad, las externalidades han penetrado toda nuestra vida social.

2. Las economías de mercado no disponen de procedimientos adecuados o fiables para estimar la magnitud de los efectos externos.

Esto significa que, incluso si tomásemos aisladamente un mercado, es muy difícil calcular con precisión las medidas correctivas adecuadas a estas externalidades, o lo que los economistas llaman impuestos «pigouvianos», en honor al economista británico Arthur Pigou (1877-1959). En un sistema de mercado, toda esperanza de obtener una estimación precisa de los efectos externos de la actividad económica descansa en la disposición de los actores a aceptar los informes sobre el daño causado, unos informes que contienen prejuicios sobradamente conocidos y discrepancias que pueden ser explotadas en beneficio de intereses particulares. Y el hecho de que, según todos los indicios, la voluntad de aceptar los informes sobre los daños causados es, por lo general, nada menos que cuatro veces más elevada que las estimaciones sobre la voluntad a pagar por los daños, es difícilmente reconfortante dado que, en teoría, deberían ser aproximadamente iguales. Huelga decir que este problema es otro argumento en contra de los mercados.

3. La tarea de corregir los efectos externos es, si cabe, más ardua si se atiende al hecho de que estos efectos están distribuidos de manera desigual a lo largo del entramado industrial.

En el mundo real, donde el poder y los intereses privados prevalecen sobre la eficiencia económica, los potenciales beneficiarios de unos impuestos correctivos calculados con precisión normalmente están dispersos y no ostentan ningún poder en comparación con la situación de los que tendrían que pagar dichos impuestos. Esto resta probabilidades a la posibilidad de que se ejecuten correctivos absolutos; incluso en el caso de que pudieran calcularse con precisión.

4. En la medida en que al menos parcialmente las preferencias de los consumidores están influidas por la actividad económica -según

la formulación técnica se dice que son endógenas- con el transcurso del tiempo, los errores de distribución derivados de previsibles correcciones ineficientes de los efectos externos tenderán a aumentar desencadenando un efecto «bola de nieve».

Tal como se expuso anteriormente, las personas están influidas por sus condiciones y sus actividades económicas y aprenderán a adecuar sus preferencias a las tendencias creadas por los efectos externos en el sistema de precios del mercado. Los consumidores aumentarán su preferencia y su demanda de bienes cuya producción y/o consumo entraña efectos negativos externos, pero cuyos precios de mercado no reflejan estos costes y, por lo tanto, son demasiado bajos; y, a la vez, disminuirán su preferencia y su demanda de bienes cuya producción y/o consumo entraña efectos positivos externos, pero cuyos precios de mercado no reflejan estos beneficios y son, por lo tanto, demasiado altos. En definitiva, nos acomodamos a aprovecharnos de lo que consideramos chollos sistemáticos y evitamos lo que vemos como timos sistemáticos. Si bien, desde un punto de vista individual, esta adaptación es racional para sacar ventaja de las tendencias del mercado, desde una perspectiva social se trata de un comportamiento irracional e ineficiente puesto que conduce a una mayor demanda de bienes que el mercado ya produce en exceso erróneamente, y reduce la demanda de bienes de los que ya hay escasez en el mercado. Por otra parte, debido a que los efectos de este fenómeno son acumulativos y tienden a reforzase a sí mismos, con el tiempo este grado de ineficiencia de la economía se verá aumentado.

La conclusión que debemos extraer de todos estos hechos descansa en que el pie invisible opera a la par que la mano invisible. El grado de ineficiencia distributiva causada por las externalidades

tiene una importancia significativa. La esperanza de los correctivos «pigouvianos» es un sueño imposible. De modo previsible, a medida que los consumidores ajustan sus preferencias endógenas para obtener un beneficio individual de las tendencias inevitables causadas por las externalidades en el mercado, los precios relativos se apartarán cada vez más de una medida precisa de todos los costes y los beneficios sociales de la producción. En definitiva, no se deben confundir los acuerdos entre el comprador y el vendedor mutuamente beneficiosos con la eficiencia económica. Cuando ciertos tipos de preferencias constantemente obtienen una representación inadecuada, debido a los costes de transacción y al problema del free-rider [«aprovechado»] (cuando aparecen actores que se sacan beneficio de los bienes públicos sin pagar por ellos); cuando algunos recursos son objeto de una constante y excesiva explotación por el hecho de ser de propiedad común y no privada; cuando los consumidores ajustan sus preferencias a las tendencias marcadas por el sistema de precios; y cuando las ganancias, a menudo, se derivan tanto de un mayor poder económico como de una mayor contribución a la producción, la propia teoría económica prevé que en todos estos casos el intercambio del mercado libre supondrá una distribución inadecuada de los recursos. Y cuando los mercados distan de ser perfectos (cosa que ocurre siempre) y no consiguen alcanzar equilibrio instantáneo (cosa que siempre hacen), los resultados serán mucho peores.

Si bien es cierto que actualmente los mercados reciben múltiples alabanzas, tal vez, antes de continuar deberíamos dejar constancia de que nosotros no somos los únicos detractores del mercado. Atendamos a las observaciones del economista y premio Nobel estadounidense Robert Solow:

> Es posible que pocos mercados hayan podido ser nunca tan competitivos como los que florecieron en Inglaterra durante la primera mitad del siglo XIX, cuando los niños crecían deformados mientras labraban su camino a una muerte temprana en las minas y en las fábricas de Black Country. Y hoy no faltan los ejemplos que también confirman el hecho de que los mercados, por más que florencientes, no tienen una tendencia innata a promover ningún tipo de excelencia. No ofrecen ningún mecanismo de resistencia frente a las fuerzas que conducen a una caída en la barbarie cultural o en la depravación moral.

O a la observación del economista y premio Nobel James Tobin:

> El único resultado seguro [de la economía basada en el libre mercado impulsada por Reagan] [...] es la transferencia redistributiva de la renta, de la riqueza y del poder, desde los gobiernos a las empresas privadas, desde los trabajadores a los capitalistas y desde los pobres a los ricos.

O, también, la observación de novelista Edward Bellamy (1850-1898):

> En nuestra opinión, todas estas tendencias que se derivan de comprar y vender son básicamente antisociales. Educan para promover los propios intereses a costa de los demás, y ninguna sociedad cuyos ciudadanos se eduquen en esta doctrina tiene posibilidad de colocarse por encima de un grado considerablemente bajo de civilización.

Y, finalmente, tomemos las recientes observaciones del economista ganador del premio Nobel y acérrimo defensor del mercado Milton Friedman:

> El mayor problema al que se enfrenta nuestro país es su fragmentación en dos clases, los que tienen y los que no tienen. Las diferencias crecientes entre los ingresos de las personas más capacitadas y de las menos capacitadas, de las instruidas y de las ignorantes, plantean un peligro grave. Si esta creciente fractura continúa ampliándose, nos vamos a encontrar en un terrible problema. La idea de que exista una clase de personas que no tienen ninguna relación con sus propios vecinos -esos mismos vecinos que deben asumir la responsabilidad de proveer sus necesidades básicas- es extremadamente desagradable y descorazonadora. Esta situación no puede prolongarse durante mucho tiempo. Acabará estallando una guerra civil. Realmente, nuestra sociedad no puede seguir siendo una sociedad abierta y democrática mientras haya esta división en dos clases. A largo plazo este es el peligro más grave e importante al que nos enfrentamos.

Como resumen de nuestras conclusiones respecto a las ineficiencias del mercado, podemos señalar que las propiedades cibernéticas, incentivas y distributivas de los mercados conllevan una acusada tendencia a obstaculizar la investigación, la expresión de las preferencias, y el desarrollo de necesidades que para ser satisfechas requieren una actividad social y no individual. Los mercados no proporcionan información concreta acerca del modo en que las decisiones tomadas por los diversos actores afectan a las perspectivas del resto o viceversa. Ni siquiera proporcionan síntesis adecuadas de los costes y de los beneficios sociales legados a las actividades que deciden emprender los actores individuales, ya que no realizan una valoración correcta de las externalidades; las cuales, como hemos visto, son la regla y no la excepción. Efectivamente, la

distribución llevada a cabo por el mercado es insuficiente en cuanto a la satisfacción de los bienes y servicios sociales necesarios, a la vez que genera una cantidad excesiva de bienes y servicios destinados al consumo individual. Incentivan a los individuos a abandonar aquellas necesidades que dependen de relaciones sociales coordinadas y a poner más énfasis en las necesidades que pueden satisfacerse de manera individual. Por otra parte, los mercados recompensan el comportamiento competitivo y penalizan las actitudes cooperativas.

En suma, los mercados no sólo erosionan la solidaridad, también dejan sistemáticamente de cargar sobre los adquirientes de bienes y de servicios los costes reales de los bienes, de tal modo que a media que pasa el tiempo las preferencias que individualmente podían considerarse racionales para el desarrollo de las personas se conjugan con las tendencias inherentes a la distribución del mercado y producen resultados que cada vez se alejan más de aquello que realmente hubiera servido para maximizar las posibilidades de satisfacción para los seres humanos. Como colofón, los mercados generan una gran desigualdad económica, crean influencias gravemente distorsionantes en el proceso de toma de decisión, dividen la sociedad en clases, e imponen el dominio de una de ellas. Al final, los temores de los críticos «utópicos» que denunciaban los efectos socialmente alienadores de los mercados se demuestran más pertinentes que las aseveraciones de los considerados como economistas «científicos» que sostienen que los mercados son instituciones de distribución ideales. En lo que respecta a los mercados, la actitud adecuada es el abolicionismo.

El capitalismo

El capitalismo adopta un régimen de propiedad privada y un sistema de distribución basado en los mercados. Remunera la propiedad, el poder y la producción y, como resultado, ha causado algunas de las disparidades en la renta y en la riqueza más grandes que se puedan encontrar en el curso de la historia. En el capitalismo la división del trabajo se rige por un criterio jerárquico. Los capitalistas gobiernan a los trabajadores mientras los gestores ocupan el terreno que se abre entre el trabajo y el capital intentando, por un lado, ejecutar una labor de administración que garantice a los capitalistas la obtención de beneficios y, por otro, intentando aumentar sus propios intereses a expensas tanto de los capitalistas que están por encima de ellos como de los trabajadores que tienen por debajo.

Ciertamente, dentro de esta caracterización general podemos encontrar variaciones. Los trabajadores pueden haber formado sindicatos o adoptado otro tipo de organizaciones para poder expresar de modo mejor sus preferencias; a su vez, la clase constituida por los gestores también puede haber acaparado una cantidad mayor o menor de medios para acumular poder y riqueza a expensas de los trabajadores o de los capitalistas. En el modelo capitalista más opresivo encontramos el capitalismo salvaje de los robber barons [«magnates del robo»], donde el poder se acumula en las manos de las corporaciones que lo ejercen sin ningún tipo de control llegando a dominar todas las opciones y las decisiones de la sociedad. En el modelo menos opresivo se halla un sistema capitalista suavizado, denominado socialdemocracia, en el que los trabajadores y los consumidores ejercen un poder considerable en la

esfera local y estatal y lo utilizan para evitar los efectos más perniciosos de los mercados y del régimen de propiedad privada.

En cualquier caso, el modelo básico al que nos referimos al hablar de capitalismo, a causa de su tendencia inherente a la propiedad privada de los medios de producción, a la división corporativa jerárquica del trabajo, y a los mercados competitivos, no sólo no facilita la solidaridad, la diversidad, la igualdad y la autogestión participativa, sino que viola cada uno de estos valores produciendo casi exactamente lo contrario. Tal como lo expresaba el influyente economista y premio Nobel británico John Maynard Keynes (1883-1946):

> El [capitalismo] no es un éxito. No es inteligente, no es bonito, no es justo, no es virtuoso; y no satisface las necesidades. En definitiva, lo aborrecemos, y estamos empezando a despreciarlo. Pero cuando nos preguntamos qué poner en su lugar, permanecemos extremadamente perplejos.

Un gran parte de este libro está dedicada a reducir esta perplejidad.

El socialismo de mercado

El socialismo de mercado es el nombre más extendido para referirse a un sistema que utiliza los mercados, la división corporativa o jerárquica del trabajo, un criterio remunerativo basado en la contribución a la producción y un régimen de propiedad social, pública o estatal de los medios de producción.

En nuestra opinión, el socialismo de mercado supone un avance respecto al capitalismo puesto que elimina el régimen de propiedad privada y, de este modo, a la clase capitalista. Sin embargo, el socialismo de mercado también se caracteriza por la emergencia de una clase coordinadora que ve cómo crece su status y su poder, a la par que utiliza su monopolio relativo sobre el trabajo intelectual y sobre el poder de decisión respecto a sus propias condiciones laborales y sobre el trabajo de sus subordinados para lograr alcanzar una posición de dominio. Aquí no hay capitalistas y, por lo tanto, tampoco encontramos el factor más importante que conduce a una diferencia en las rentas, sin embargo, todavía persiste la división de la sociedad en clases y el ejercicio del gobierno por parte de una de ellas. Sigue existiendo alienación, una distribución deficiente y una base inmoral, propia de los mercados, para justificar diferencias en la retribución, al igual que también sigue existiendo una división del trabajo que relega a la mayoría de los actores a unas condiciones más tediosas de lo necesario, reservando para un grupo relativamente escaso las condiciones laborales que comportan el ejercicio de un mayor poder y las condiciones salariales más ventajosas.

Naturalmente, es posible imaginar diversas versiones de este tipo de sistema económico. El equilibrio de poder entre los coordinadores y los trabajadores podría experimentar desplazamientos. Si los trabajadores acumularan más poder, podrían ejecutar reformas estructurales que paliaran los efectos negativos del mercado, condujeran a una redistribución de la riqueza, etc. A su vez, si los coordinadores acumularan más poder, podrían desencadenar un proceso inverso. Las dinámicas internas del sistema de mercado refuerzan las tendencias que llevan a esto último. La lucha ferviente favorece que ocurra lo primero.

Sin embargo, es evidente que cualesquiera que sean los logros frente al capitalismo que hayan sido alcanzados al implantar el socialismo de mercado, seguimos sin hallarnos frente a un sistema económico que por sus dinámicas inherentes promueva la solidaridad, la equidad, la diversidad y la autogestión participativa sin dejar por ello de cumplir de manera eficiente las diversas funciones económicas. Por el contrario, siguen produciéndose todos los efectos negativos que son intrínsecos al mercado - concretamente, la división jerárquica de los trabajadores en el lugar de trabajo, la remuneración en función de la contribución a la producción y del poder de negociación de las partes, el menoscabo de la personalidad y de las motivaciones, un sistema deficiente para determinar los precios de los bienes y de los servicios, etc., y sólo se supera la molesta presencia del capital privado.

¿Es adecuado llamar a este sistema económico «socialismo»? Si respondemos de modo afirmativo, entonces, tenemos que reconocer que esta palabra no puede indicar simultáneamente aquel sistema en el que los trabajadores tienen el control del producto de su trabajo, porque ciertamente esto no es lo que encontramos en el sistema que acabamos de describir. Si prescindimos de llamarlo «socialismo» estaríamos, pues, nadando contracorriente de la terminología popular y oponiéndonos al nombre que los defensores del sistema han creído más conveniente utilizar. En mi opinión, y tras algunos años de ambivalencia, el factor decisivo que resuelve este dilema descansa en que hay demasiadas personas juiciosas que asocian la etiqueta «socialismo» a este modelo y a los modelos de planificación central como para que merezca la pena intentar separar esta etiqueta de dichos sistemas. Aparentemente, lo más instructivo y productivo es:

1. Dejar claro que estos sistemas se caracterizan por una división de clase y están gobernados por una clase coordinadora.

2. Dejar claro hasta qué punto difiere del sistema que defendemos.

3. Abandonar la etiqueta de socialismo como una descripción positiva de lo que deseamos para evitar acusaciones basadas en asociaciones o confusiones que pudiesen derivarse.

Y éste es el motivo por el que la economía descrita en este libro la llamamos «economía participativa».

El modelo socialista de planificación central

El socialismo de planificación central sustituye el modelo de distribución del socialismo de mercado por la planificación central. En la medida en que ya hemos discutido esta institución como modelo de distribución distinto al mercado, sabemos que sus resultados son bastante ambiguos. El procedimiento que utilice el aparato de planificación central para recoger y tratar la información así como la severidad de su régimen determinarán, por un lado, su grado de autoritarismo y, por otro, la existencia de una cantidad u otra de medios a disposición de los planificadores y del resto de trabajadores intelectuales que integran la clase coordinadora para impulsar sus propios intereses naturalmente por encima de los intereses de los trabajadores.

Pero independientemente de cuál sea el equilibrio de poder exacto y la formas institucionales adoptadas por un sistema

económico basado en la planificación central, la persistencia de la división jerárquica entre clases y de un nivel de remuneración correlativo al grado de poder, así como la imposición de un mando incluso más severamente autoritario acompañado de su consiguiente personalismo, no deja dudas de que este sistema no promueve la solidaridad, la diversidad, la equidad y la autogestión participativa. Será «socialista» únicamente por que es así como se denomina a sí mismo y porque así se le reconoce en general. No obstante, este sistema económico no les va a reconocer a los trabajadores y a los consumidores una influencia justa en las decisiones que les afecten ni una remuneración adecuada a su esfuerzo y a su sacrificio.

El biorregionalismo verde

El biorregionalismo verde es un sistema cuyas características son bastante vagas. Muchos ecologistas rechazan el capitalismo, los mercados y el autoritarismo exactamente por las mismas razones que se exponen en este libro o con argumentos bastante similares. Sin embargo, en cierto sentido, su idea esencial y sumamente razonable de que tanto el sistema económico como la sociedad deben alcanzar la sostenibilidad ecológica lleva a algunos de ellos -y aquí es donde se produce un extraño salto- a la idea de que la autosuficiencia local respecto a las condiciones materiales es un valor prioritario.

Ciertamente, no hay ningún argumento válido para oponerse a la sostenibilidad. Después de todo, ¿cuál es la alternativa? ¿Hay alguien capaz de sostener que habría que organizarse para promover la

disolución de la sociedad debido al agotamiento de sus medios de existencia? No cabe duda de que independientemente de las creencias u opiniones personales todo el mundo está de acuerdo en que la sostenibilidad ecológica es deseable, puesto que la única alternativa es el suicidio. Pero, entonces, ¿qué significa la autosuficiencia? ¿y el biorregionalismo?

Aparentemente, algunos de los defensores del biorregionalismo sostienen que la actividad social y económica de cualquier región, con una demarcación precisa, debe respetar las características ecológicas y biológicas de la región, para garantizar una existencia satisfactoria y sostenible. Esta idea parece bastante justa y obviamente es deseable. Sin embargo, otros de sus defensores aparentemente vienen a decir que cada biorregión sólo debería emprender las actividades que fueran posibles utilizando sus propios recursos y atendiendo a sus peculiaridades ecológicas. Es decir, su actividad económica debe servirse nada más que de los recursos de los que directamente se dispone en esa región y no depender de aportaciones provenientes de otras regiones. En contraste con la sensatez de la anterior formulación, ésta parece bastante desacertada.

En primer lugar, ¿qué tiene de ecológico separar a cada región del resto de regiones? Cabría decir que el concepto básico de la ecología es la interconexión y la mutua dependencia de todos los seres. Por esta razón, es difícil comprender por qué algunos activistas, por lo demás afines a la lógica y a los valores ecologistas, piensan que es una virtud -no ya un imperativo ecológico- crear relaciones de autosuficiencia y sin ningún tipo de dependencia mutua entre las diversas regiones. En segundo lugar, naturalmente algunas regiones tienen más abundancia de recursos y condiciones ecológicas más

deseables para la vida humana que otras, y ninguna región puede brindar por sí sola todos los beneficios que pueden derivarse de una utilización equilibrada y compartida de los recursos de todas las regiones. Así pues, ¿por qué deberíamos renunciar a los beneficios de compartir entre todas las regiones la generosa abundancia de los recursos ecológicos? No hallamos ninguna razón para renunciar a tales beneficios a menos que se sostenga que la interacción mutua genera automáticamente la devastación ecológica. Pero, ¿por qué debería ocurrir esto si adoptamos formas de interacción mutua respetuosas con el medio ambiente (y se eliminan los mercados)?

¿Qué relación tiene todo esto con el biorregionalismo verde? Es difícil realizar una valoración de esta corriente en tanto que sistema económico sin plantear las cuestiones anteriores; porque si queremos llevar a cabo este análisis primero debemos especificar las instituciones económicas que lo constituyen. Algunos ecologistas proponen un sistema económico basado en la comunidad local, donde habría pequeñas unidades productivas y ninguna institución relevante encargada de realizar la distribución que fuera una forma de trueque, directo e interpersonal. Frecuentemente, parece que se otorga una importancia primordial a un reparto equitativo de las funciones y de las rentas, lo que supone la eliminación de todo tipo de jerarquía en el poder de decisión o en la calidad del trabajo. Sin embargo, no aportan ninguna explicación sobre el modo de lograr estos objetivos que, a nuestro modo de ver, son tan deseables. Por el contrario, hay una presunción implícita de que tales resultados admirables fluirían inexorablemente de la lógica del pequeño tamaño y de la autosuficiencia. Pero esta creencia no tiene ninguna base lógica o histórica. De hecho, por el contrario, la única cosa que fluye forzosamente de las aspiraciones a la autosuficiencia del biorregionalismo y del pequeño tamaño es una disolución

innecesaria de los lazos sociales, una dura desigualdad de los recursos, y un rechazo vano de las economías de escala.

Como respuesta a estas críticas sus defensores suelen decir: «Claro, naturalmente que nosotros no queremos decir que los habitantes del desierto deban sufrir más que otras personas que habitan en áreas con un clima maravilloso y donde abundan los recursos. ¿Quién podría apoyar tal injusticia?». Pero, cuando se les pregunta el mecanismo para que la parte de la abundancia de los últimos llegue a las manos de los primeros, no hay respuesta. En nuestra opinión, el biorregionalismo se enfrenta aquí a una decisión económica. ¿Queremos realizar esta transferencia a través de los mercados, de la planificación central o de algún otro mecanismo de distribución? Si optan por cualquiera de los dos primeros instrumentos de distribución acabarán convirtiéndose en un sistema de mercado o bien adoptando un sistema de planificación central. Este modelo no estará libre de la división de clase y del gobierno de una clase por otra, pero sí perderá las cualidades a las que aspiraba, incluyendo un adecuado respeto a la ecología en relación con el bienestar de los seres humanos y la capacidad de atender de manera responsable a otros dictados ecológicos más amplios relativos a los derechos de otras especies; así como también perderán su validez la oposición a la jerarquía en las condiciones de trabajo, la afirmación del mutuo reconocimiento de la responsabilidad y de la autonomía, y el objetivo de una distribución equitativa de los ingresos y de las condiciones laborales. Por el contrario, si los defensores del biorregionalismo desean conservar todos estos valores y también proteger las realidades ecológicas diversas de las innumerables regiones del planeta, entonces tendrán que adoptar un modelo económico acorde a estos objetivos, los cuales no se alcanzan

apoyando la disolución a priori de la interconectividad o la prioridad de la autosuficiencia.

La última cuestión a la que quisiéramos referirnos en relación al biorregionalismo es todavía más extrema: la autosuficiencia y el tamaño reducido no sólo no son condiciones necesarias y suficientes para el funcionamiento óptimo de un sistema económico, sino que tampoco suponen valores ecológicos o valores deseables en general.

Sostener que un sistema económico debería priorizar las estructuras pequeñas, o articularse en torno a regiones que no necesitan los beneficios de la interacción para subsistir, implica que se deba actuar de este modo aunque entre en contradicción con los valores más encomiables y aunque ellas mismas no aporten nada positivo. Sería mucho más productivo que los ecologistas reivindicaran que un sistema económico óptimo debe realizar una valoración precisa de todas las implicaciones ecológicas de las decisiones económicas y debe contribuir a que las personas tomen sus decisiones a la luz de estas implicaciones. Sería mucho más productivo plantear que un sistema económico debe permitir escoger de modo razonable las dimensiones de cada actividad económica a la luz de las implicaciones ecológicas y sociales de estas decisiones, sin prejuzgar qué camino es el más óptimo. Cuando se abordan cuestiones relativas a los centros de trabajo, a las unidades de convivencia, a industrias y prácticamente a todo tipo de institución o de estructura social, a veces lo mayor es mejor, pero a veces es lo más pequeño, y esto puede depender de criterios ecológicos, de inmediatez, etc. Asimismo, sería más productivo exigir que ningún sistema económico disuelva las relaciones beneficiosas y de apoyo mutuo entre las diversas regiones y que tampoco sobredimensione las potencialidades de éstas, sino que, por el

contrario, permita flujos respetuosos con las exigencias ecológicas y justos y beneficiosos en el plano material para todas las regiones implicadas. En ocasiones, los recursos disponibles determinan que tenga más sentido no poner trabas al flujo de bienes y de servicios incluso a lo largo de grandes distancias, mientras que en otras ocasiones esto sería un error. El aspecto importante que queremos destacar estriba en que ningún sistema económico debería tomar tales decisiones a priori, sino que debería proporcionar a los trabajadores y a los consumidores la información necesaria para valorar las implicaciones y una capacidad de influir en las decisiones apropiada para alcanzar decisiones deseables de manera colectiva, a medida que se dan las oportunidades y las condiciones para ello.

Llegamos, pues, al final de este capítulo y al final de la primera parte del libro habiendo llegado a las demandas que motivan el resto de nuestra exploración. ¿Estamos en condiciones de plantear concretamente un nuevo sistema económico que facilite la solidaridad, la diversidad, la equidad y la autogestión, y que desempeñe funciones económicas deseables sin imponer costes que compensen sus beneficios de formas que consideramos demasiado onerosas?

Si la respuesta es afirmativa, entonces, estamos ante un nuevo modelo económico que verdaderamente podemos celebrar. En otro caso, o bien lo seguimos intentando, o tendremos que escoger entre alguno de los horrorosos modelos imperfectos que ya hemos discutido; obligándonos a quedarnos con el mal menor.

Una vez que hemos demostrado que las opciones económicas existentes obstaculizan los valores que consideramos más loables, nosotros efectivamente queremos un modelo nuevo y mejor. Abrazar estos valores, al igual que hemos hecho en los capítulos

anteriores, forma parte de este camino. Pero un modelo alternativo serio debe ser capaz de perfilar nuevas instituciones a partir de las que hemos conocido en el capitalismo, en el socialismo de mercado, en el socialismo de planificación central y las propuestas por el biorregionalismo. No obstante, las nuevas instituciones no deben inducir a las divisiones de clases, ni dar lugar al gobierno de una clase por otra. Además, deberían hacer crecer en lugar de obstaculizar la equidad, la diversidad, la solidaridad y la autogestión. Para cumplir estos fines, nosotros vamos a proponer un sistema llamado economía participativa.

Un nuevo modelo

La economía participativa, o Parecon, se caracteriza por los siguientes elementos institucionales y organizativos:

- Un régimen de propiedad social, y no basado en la propiedad privada.
- Consejos de trabajadores y de consumidores y combinaciones equilibradas de empleo, y no una organización corporativa del centro de trabajo.
- Un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio, y no en la propiedad, en el poder o en la contribución a la producción.
- Un procedimiento de planificación participativo, y no a través de los mercados o mediante la planificación central.
- Y la autogestión participativa y no el gobierno de una clase por otra.

Todas estas estructuras tomadas en su conjunto definen la economía participativa como un modelo económico nuevo e independiente que, en nuestra opinión, cumple nuestros criterios para ser juzgado como un sistema económico óptimo.

El análisis precedente sobre la economía, sobre diversas instituciones económicas y sobre diversos sistemas económicos, nos ha permitido comprender que, en un sistema económico deseable, los trabajadores y los consumidores deberían tener el mismo acceso a la información respecto a los efectos sociales que las acciones propuestas tienen sobre ellos mismos y sobre la economía. Igualmente, deberían poder influir en las decisiones en proporción al grado en que les afecten; deberían compartir entre sí los logros y los fracasos de la actividad económica, de tal forma que las operaciones cotidianas de la economía reforzaran en lugar de destruir la solidaridad. Los incentivos, la información y las condiciones materiales de un sistema económico óptimo deberían fomentar la empatía y la asistencia mutua. La actividad económica en un modelo óptimo debería diversificar las oportunidades y los caminos que pueden escoger todos los miembros de la sociedad en lugar de imponer la homogeneización. Los trabajadores de un sistema económico óptimo deberían recibir una remuneración justa por su trabajo, que vendría determinada por los esfuerzos y los sacrificios reales que han tenido que hacer para contribuir útilmente a la producción de la sociedad. Y, en caso de no poder trabajar, sus ingresos se determinarían en función de sus necesidades apreciadas según una valoración media de las necesidades de la sociedad y teniendo en cuenta, además, sus necesidades específicas. La división del trabajo, en este sistema económico, debería respetar y estimular las diferencias en las preferencias de las personas al mismo tiempo que se fomentaría la solidaridad y se facilitaría la autogestión. Las

divisiones de clase no deberían producirse, ni en razón de la propiedad, ni de diferentes condiciones de producción o de consumo. En suma, un sistema económico óptimo debería cumplir con las funciones económicas fundamentales del sistema, satisfacer las necesidades de todos los miembros de la sociedad y contribuir al desarrollo de sus potencialidades velando por los valores que defendemos y sin las consecuencias perniciosas sobre otros valores que también apreciamos.

Así pues, en la Parte II del libro describiremos el sistema de la economía participativa, centrando nuestra atención sobre sus instituciones definitorias y sus implicaciones para los trabajadores y los consumidores. En la Parte III y en la Parte IV exploraremos, respectivamente, las condiciones en las que podría transcurrir la vida diaria en Parecon y abordaremos las posibles críticas a nuestro sistema.

Describir un sistema económico entero de una sola vez es un poco problemático, pero si tender la mitad de un puente es inútil lo mismo debemos decir respecto a exponer sólo medio sistema económico. La relevancia y viabilidad de cada elemento de un sistema económico óptimo únicamente puede valorarse cuando se tienen en cuenta sus interacciones con los restantes elementos del sistema. Así pues, conviene tener en cuenta que a medida que vayamos avanzando en la lectura del libro, con frecuencia nos veremos obligados a aludir a características del sistema que no serán plenamente descritas hasta un momento posterior. Todos los capítulos de la parte que comenzamos seguidamente explican sólo parcialmente el significado y las implicaciones de aquello que se introduce. El sistema se irá tornando más claro cuando podamos situar cada nueva estructura en una relación adecuada con los

demás caracteres del nuevo sistema. Por lo tanto, antes de juzgar totalmente cualquiera de las partes del libro, sería conveniente haber leído cada capítulo hasta el final y haber aprehendido las implicaciones y la interdependencia existente entre todas ellas.

PARTE II

LA VISIÓN DE LA ECONOMÍA PARTICIPATIVA

No hay razón para aceptar las doctrinas construidas para sostener el poder y el privilegio, o para creer que estamos obligados por leyes sociales misteriosas y desconocidas. Se trata simplemente de decisiones tomadas dentro de instituciones que están sometidas a la voluntad humana y que deben enfrentarse a una prueba de legitimidad. Y si no pasan la prueba, pueden ser sustituidas por otras instituciones que sean más libres y más justas, como ha ocurrido frecuentemente en el pasado.

Noam Chomsky

Si piensas que eres demasiado pequeño para hacerte notar, prueba a dormir en una habitación cerrada con un mosquito.

Proverbio africano

En ocasiones, el modelo económico capitalista se caracteriza por un sistema de mercado o de planificación central, además de por un régimen de propiedad pública o estatal. No aquí. En ocasiones, los modelos económicos anticapitalistas son una descripción sumamente genérica de valores o de objetivos inspiradores, que, en esencia, podrían definirse como una colección de adjetivos exaltados sin instituciones concretas. Aquí tampoco se encontrará nada de eso. Los siguientes cinco capítulos tratan sobre la propiedad social de los medios de producción, de la autogestión en el trabajo y de los consejos de consumo, de las combinaciones equilibradas de empleo, de la remuneración basada en el esfuerzo y en el sacrificio y en la planificación participativa; esto es, los cinco elementos fundamentales de la economía participativa. Asimismo, los dos capítulos que vienen a continuación ofrecen un resumen y una valoración del modelo.

IV

PROPIEDAD

Una respuesta elegante y certera le fue dada a Alejandro Magno por un pirata que había sido capturado. Y es que cuando ese rey le preguntó al hombre qué pretendía al tomar posesión hostil del mar con actos hostiles, éste respondió con un descarado orgullo: «Lo mismo que tú pretendes cuando tomas posesión de toda la tierra; pero por el hecho de que yo lo hago con una nave pequeña, se me llama ladrón, mientras que a ti, que lo haces con una gran flota, se te llama emperador».

San Agustín

En todos los libros tiene que haber un capítulo que es más corto y más sencillo. Pues bien, éste es el nuestro. A diferencia de los restantes capítulos de esta parte del libro, consiste casi enteramente en una negación más que en una propuesta constructiva. También es trivialmente simple, pero no obstante esencial.

En todo sistema económico hay herramientas, centros de trabajo, recursos y otros medios de producción con los que combinamos nuestros esfuerzos para producir nuevos bienes de consumo. Históricamente, el hecho de que estos medios hayan sido propiedad de un grupo reducido de los miembros de la sociedad, decidiendo sobre su uso y disponiendo el destino de su producto, ha supuesto que este grupo privilegiado siempre haya poseído mayor riqueza, mayores ingresos y mayor poder económico que el resto de los miembros de la sociedad, que se divide en propietarios y en no propietarios. Los no propietarios pueden, como grupo, dividirse en otras categorías, pero esto no interfiere en el problema que tratamos aquí. Al establecer una separación entre la propiedad y la no propiedad de los medios de producción, la sociedad coloca a alguno de sus miembros por encima de otro. Nuestro compromiso con la equidad, la solidaridad, la diversidad, la distribución apropiada de la capacidad de influir en las decisiones y la eliminación de las clases sociales excluye toda situación de superioridad. ¿Cuál es, entonces, nuestra alternativa?

Debemos considerar dos cuestiones:

- Nadie debería disfrutar de un poder desproporcionado por el hecho de poseer los medios de producción.

- Nadie debería tener una renta excesiva ni recibir ningún ingreso distinto a una remuneración basada en su esfuerzo y en su sacrificio; y, si no está en condiciones de trabajar, basada en sus necesidades. La renta nunca debería venir determinada por la posesión de los medios de producción.

Hay un paso lógico y sencillo que podemos dar para cumplir ambos objetivos del modo más rápido y más fácil. Simplemente,

basta con eliminar la propiedad de los medios de producción de la escena económica. Podemos formular esta idea en términos de que ninguna persona puede poseer los medios de producción. O bien, estableciendo que todo el mundo posee una parte proporcional exactamente igual de cada uno de los elementos que constituyen los medios de producción de la sociedad. Igualmente, también podemos declarar que la propiedad de los medios de producción pertenece a toda la sociedad sin que esto signifique que todos sus miembros tengan derecho a decidir sobre su destino o a reclamar su producción en base a que los mismos le pertenezcan.

En definitiva, la propiedad de los medios de producción simplemente deja de existir. La propiedad bajo la forma de los medios de producción se convierte en un concepto vacío. No se apoya sobre nada en una economía participativa. Ninguna persona puede arrogarse ningún derecho de propiedad sobre los medios de producción que le haga acumular ninguna facultad, ninguna responsabilidad, ninguna riqueza, o ninguna renta distinta a la que le correspondiese según los criterios remunerativos del sistema. Ninguna persona es más rica, tiene una renta más elevada o una mayor capacidad de influencia que ningún otro miembro de la sociedad, por el hecho de mantener una relación de propiedad específica con los medios de producción. No se trata sólo de que la propiedad de los medios de producción cambie de manos. No se trata de un traspaso de propiedad entre diferentes actores económicos. En una economía participativa, la propiedad de los medios de producción ya ni siquiera existe como concepto. Se desvanece, y con ella la categoría de «capitalista». Nadie se distingue de ninguna otra persona por tener una relación diferente con los medios de producción. No hay un concepto separado de tal propiedad y, por lo tanto, no existe una clase de propietarios ni

ningún capitalista; como tampoco hay ningún grupo de personas que actúe como gestores administrando para otras los medios de producción. La idea misma y las dinámicas ligadas a ella han desaparecido.

Obviamente, esto no tiene nada que ver con la presentación de una alternativa económica a la propiedad privada. No podemos limitarnos a negar lo existente y sustituirlo por otra cosa con un nombre distinto. Es un paso necesario para llegar a algo nuevo, pero no podemos quedarnos aquí. En una economía participativa, los medios de producción ya no son una propiedad, pero todavía tenemos que resolver el problema de cómo asignarlos a los diferentes procesos productivos como gestionar el destino que les asignemos. Se trata, sencillamente, de que para abordar estos nuevos problemas debemos eliminar la propiedad de la ecuación y, así pues, poner sobre la mesa una alternativa al hecho de que algunas personas tengan la propiedad de cada fábrica, cadena de montaje, mina de carbón, etc. Cómo se hace es algo que veremos en los siguientes capítulos.

V

LOS CONSEJOS

La única alternativa posible a ser el oprimido o el opresor es la cooperación desinteresada por lo que sea mejor para todos.

Errico Malatesta

La actividad económica se desarrolla por y para los trabajadores y los consumidores. Los trabajadores crean el producto social mientras que los consumidores disfrutan del producto social. La vida de todas las personas se articula en función de estos dos papeles, mediados por la distribución.

Para poder desempeñar sus empleos de modo responsable, los trabajadores deberían tomar en consideración con qué les gustaría a ellos contribuir al producto social, tanto a través de sus propios esfuerzos como en relación a las personas con las que trabajan. Todos ellos deberían abordar el modo de combinar sus esfuerzos con los recursos y las herramientas disponibles para generar resultados valiosos de los que puedan beneficiarse otras personas. Igualmente, deberían estar al corriente de las dinámicas del proceso de producción y de sus implicaciones para sí mismos y para los demás

miembros de la sociedad. Además, deberían poner en relación su percepción del proceso de producción, actores directos en la misma, así como sus preferencias al respecto, con las implicaciones de sus elecciones para las personas que consumen aquello que producen.

En cambio, para poder disfrutar de los resultados de modo responsable, los consumidores deberían tomar en consideración qué es lo que les gustaría recibir del producto social, bien de manera individual, o bien de manera colectiva junto a su familia, o junto a sus vecinos o junto a otras personas. Deberían abordar qué pedir para obtener lo que sea mejor para sus condiciones de vida prestando atención a los efectos de sus elecciones sobre las personas que realizan la producción. Deberían, entonces, valorar directamente sus propios deseos así como también sus condiciones de vida y, asimismo, considerar atentamente las probables implicaciones para el propio desarrollo personal de las diversas posibles opciones de consumo a su disposición. Después, deberían poner en relación los beneficios que se derivarían en su actividad de consumo con los efectos negativos que pudieran tener aquellas actividades sobre las personas que deben realizar el trabajo necesario para conseguirlo.

Los próximos capítulos abordarán pormenorizadamente de qué modo los trabajadores y los consumidores reciben la información que necesitan, qué incentivos tienen para realizar sus elecciones y de qué renta se dispone para realizar el consumo. En este capítulo, abordaremos como cuestión previa las estructuras locales en las que se organizan los trabajadores y los consumidores.

Históricamente, en épocas de revueltas que han afectado a la economía, ha sido muy común que los trabajadores y los consumidores se organizaran en órganos colectivos con el objetivo

de influir en las dinámicas económicas. En la mayoría de las ocasiones, estos órganos han recibido el nombre de consejos de trabajadores y de consumidores. En nuestro caso, con esta denominación hacemos referencia a los vehículos a través de los cuales los miembros de una economía participativa manifiestan sus preferencias económicas y determinan y llevan a cabo la mayor parte de sus actividades económicas diarias.

Los consejos de trabajadores

En una economía participativa, todo centro de trabajo está gobernado por un consejo de trabajadores en el que cada trabajador tiene exactamente las mismas responsabilidades y los mismos derechos globales en el proceso de toma de decisión que cualquier otro. Si es necesario, se pueden instituir consejos más pequeños constituidos por equipos de trabajo, unidades y pequeñas divisiones. En las secciones, los centros de trabajo o las industrias funcionan consejos más amplios.

Una vez que un centro de trabajo cuenta con un programa global de su actividad productiva, el modo en el que las personas de un grupo de trabajo se organizan para llevarlo a cabo es algo que casi exclusivamente les afecta a ellas, de tal modo, que funcionan como una unidad con relación a esta decisión. Y lo mismo ocurre a cada nivel de producción, desde los equipos, los proyectos o las unidades, hasta alcanzar los consejos mayores referidos al conjunto de todo un centro de trabajo, o de una industria e, incluso, para todos los trabajadores de la economía. Los consejos de los distintos ámbitos abordan cuestiones diferentes según el criterio de que la capacidad

de influencia en cada decisión debe ser proporcional al impacto de la decisión sobre las personas que la toman.

Frecuentemente, las decisiones de los consejos se adoptan mediante una votación exigiendo el acuerdo de la mayoría, según el principio de «un trabajador, un voto», pero en los casos en que este sistema concediese a todos los miembros una misma capacidad de influir en una decisión que tiene un impacto distinto en las personas que la toman, los consejos deben utilizar procedimientos diversos, que pueden exigir proporciones de votos distintas a la mayoría, reunir cierto requisito para participar en la votación, etc. Al dejar que las decisiones que afectan principalmente a un subconjunto de trabajadores sean tomadas principalmente sólo por ellos y sus consejos, concediendo una mayor capacidad de iniciativa en las decisiones a aquellos que se ven más afectados por ellas, y organizando los procedimientos de votación de tal modo que reflejen el múltiple impacto de sus resultados sobre los diversos actores, los consejos de trabajadores buscan colectivamente alcanzar del mejor modo el objetivo de la autogestión (un punto que volveremos a tratar más detalladamente).

Por supuesto, los debates en el seno de los consejos de trabajadores reales no estarán libres de desacuerdos sobre el criterio de participación y de voto que resulta más apropiado, y mucho menos sobre el contenido de las decisiones. Tampoco existirá un método universal apropiado para alcanzar los acuerdos. Pero para comprender qué hacen los trabajadores en sus consejos, qué incentivos y qué motivos les animan, qué información utilizan y qué decisiones toman, es preciso que tengamos una comprensión más clara de las diversas instituciones de la economía participativa y, por lo tanto, debemos esperar algunos capítulos para profundizar en

estas cuestiones. El aspecto importante sobre el que debemos llamar la atención es que en una situación en la que cada trabajador tiene un interés en la autogestión, y ningún trabajador tiene un poder desproporcionado, es razonable afirmar que los consejos de trabajadores se dotarán de estructuras para tomar las decisiones y de formas de delegar la responsabilidad que serán compatibles con los fines de la autogestión y no con jerarquías de poder injustas. En otras palabras, es razonable pensar que esto será así, cuando asumimos que el resto de los elementos que constituyen el sistema económico no impone normas como las que vimos que impondría una división jerárquica del trabajo o el sistema de distribución de los mercados, sino que también promueve este objetivo deseable.

Los consejos de consumidores

Al igual que ocurre con los trabajadores, el principal instrumento de los consumidores para organizarse en una Parecon son los consejos de consumidores. Cada individuo, cada familia, o bien otras unidades sociales, constituirían los consejos más pequeños que, a su vez, pertenecerían a consejos de consumo más amplio cuyo ámbito se extendería a todo el vecindario. Cada consejo vecinal pertenecería, a su vez, a una federación de consejos vecinales del tamaño de un distrito en el ámbito urbano o de una comarca en el ámbito rural. Cada consejo de distrito pertenecería al consejo de consumo metropolitano (o, quizá, de un municipio y, a su vez, éste a un consejo metropolitano), y cada municipio y cada consejo comarcal pertenecerían a un consejo regional y cada consejo regional a un consejo nacional (o quizás hubiera otras instancias

intermedias). Esta federación, que podemos llamar de estructura anidada, de consejos democráticos organizaría el consumo, exactamente como la federación de los consejos democráticos de trabajadores organizaría la producción.

La economía participativa incorpora este ensamblaje de diferentes consejos de consumidores para tener en cuenta el hecho de que diferentes tipos de consumo afectan a grupos diferentes de personas de maneras distintas. El color de mi camiseta es un asunto mío y de mis conocidos más íntimos. Los setos de mi edificio son asunto de todas las personas que vivimos en él, aunque quizá de unas más que de otras. La calidad de los columpios de un parque afecta a todos los habitantes de un barrio. El número de ejemplares en una librería y de profesores en el instituto afecta básicamente a todas las personas que viven en el distrito. La frecuencia y la puntualidad de los autobuses y del metro afecta principalmente a todas las personas que viven en la ciudad. El tratamiento de los residuos afecta a todas las regiones comprendidas en un determinado ámbito geográfico. La seguridad nacional «real» afecta a todos los ciudadanos de un país, y la protección de la capa de ozono afecta a toda la humanidad; lo que significa que la elección de mi desodorante, a diferencia de la elección del color de mi camiseta, es un asunto que concierne directa y primariamente a alguien más que a mí y a mis amistades.

El fracaso para conseguir que todas las personas afectadas por las actividades de consumo participen en su decisión no sólo implica una ausencia de autogestión, sino también una pérdida de eficiencia para satisfacer las necesidades y maximizar los recursos puesto que las preferencias de algunas personas no habrán sido atendidas. La organización en diferentes «niveles» de consejos de consumo sirve para acomodar toda la gama de las actividades de consumo, desde

las más privadas a las más públicas. Respecto al modo en que los consumidores obtienen la información necesaria sobre la disponibilidad del producto y, de hecho, influencian la elección de lo que acaba estando disponible, y respecto a cómo ellos toman entonces sus propias elecciones, y con qué presupuesto -tanto para el consumo individual como colectivo- debemos esperar hasta que hayamos descrito con más detalle la estructura global del sistema. Ahora bien, una vez que nos damos cuenta del hecho de que esta actividad de consumo, como la actividad de producción, es en su mayor parte social, debemos insistir en que las decisiones sobre el consumo, al igual que sobre la producción, se toman de manera participativa y equitativa. Si esto es así, es razonable concluir que los consejos de consumo serán un elemento valioso en el conjunto de las instituciones que aspiran a, estos objetivos.

¿Consenso?

En la misma época en que se escribía este libro, a mediados de 2002, muchos activistas sociales estaban profundamente convencidos de la importancia de «tomar las decisiones mediante el consenso» en una celebración, legítima, de la ausencia de jerarquía, del respeto mutuo, y de apertura. Los críticos a este criterio, sin embargo, reivindican que es terriblemente ineficiente para tratar determinados asuntos y que puede dar lugar a abusos pues da demasiado poder a actores individuales que pueden impedir que se alcance un consenso. En efecto, el uso del consenso como herramienta de los movimientos de la izquierda, y el debate subsiguiente, no es una novedad. Estas cuestiones emergieron -o,

más exactamente, reemergieron- aproximadamente hace treinta y cinco años en el seno de la primera Nueva Izquierda, recibiendo posteriormente un gran estímulo durante el activismo antinuclear de la década de 1980 y, nuevamente, en nuestros días, en los albores de este nuevo siglo.

La economía participativa no prejuzga a nivel institucional qué procedimientos deberían utilizarse para tomar las decisiones en el centro de trabajo o en los consejos de consumidores. No dice que en un determinado lugar deba utilizar la regla de la mayoría o la del consenso o cualquier otro procedimiento concreto. Podría ser que en una Parecon real los trabajadores y los consumidores optaran por tomar las decisiones utilizando el consenso para todos los asuntos, en gran parte de los asuntos o casi nunca. Esta es una elección que les corresponde tomar a ellos. Aquello que en una Parecon está determinado es que las personas deberán asegurar del mejor modo que sea posible, y sin invertir un tiempo y una energía excesivas, que cada actor tenga un impacto sobre los resultados en proporción a la medida en que le afecta la decisión.

Sin embargo, en tanto que participantes potenciales de una economía participativa, ¿pensamos que tendría sentido para los trabajadores y los consumidores llevar a cabo todas sus decisiones mediante el consenso? No. Pensamos que el consenso tiene mucho sentido para algunas decisiones, pero no para todas. Hay dos aspectos clave, pero bastante diferentes en el proceso que se basa en tomar las decisiones mediante el consenso que sirven para apoyar esta perspectiva. Uno está relacionado con el proceso y el otro con el poder formal.

El proceso de alcanzar las decisiones a través del consenso, según las opiniones expresadas en el año 2002, hace hincapié en el respeto

hacia todas las partes y en el uso de métodos diversos de preparación y de difusión de la información, así como también en la discusión e intercambio posteriores para asegurar que la aportación de cada persona sea atendida y abordada de manera apropiada. Es importante comprender, sin embargo, que las técnicas mediante las cuales se reúne y se aborda la información son una cosa, y aquellas mediante las que se distribuye el poder, otra distinta. Esto es, los mismos métodos que sirven para asegurar que la información ha sido entregada, las preferencias expresadas, las cuestiones abordadas, etc., utilizados de la misma manera que en el proceso que actualmente siguen sus defensores para adoptar las decisiones mediante el consenso, pueden ser utilizados cuando las decisiones están siendo tomadas por la regla de la mayoría basada en «una persona, un voto», o por la regla de «una persona, un voto», pero necesitándose dos tercios para obtener un resultado positivo, u otras normas diferentes. De hecho, probablemente se simplificaría el debate acerca de estas materias si tuviéramos dos conceptos o dos nombres: uno para el método basado en hacer hincapié en la necesidad de la discusión y del intercambio de información, al que podríamos llamar «preparación participativa», y otro para referirse a la necesidad de un consentimiento unánime para adoptar una decisión, al que podríamos llamar «consenso».

En todo caso, el segundo elemento del proceso que siguen los defensores del consenso consiste en que para que se adopte una decisión es necesario que todas las personas estén de acuerdo con ella o, al menos, que se abstengan de bloquearla. Cada actor tiene un derecho de veto. En teoría, según sus defensores, ninguna persona (ya sea individualmente o en grupo) vetará opciones a menos que el impacto de la elección sobre ella sea tan inmenso que justifique su derecho a bloquearla. En otras palabras, la lógica

implícita y, en ocasiones, explícita del criterio del consenso es que permite a cada persona determinar, respecto a los demás, el grado en el que están siendo afectados por los asuntos y someterse a la decisión, o reservarse la expresión de su oposición, en función de cómo valore su situación respecto a las preferencias expresadas o a la situación en la que se encuentran los demás. Si un actor o un grupo de las personas que participan en la adopción de una decisión se considera suficientemente afectado como para creer que su rechazo de la decisión debería determinar el resultado entonces, él, ella, o ellos si es un grupo, se opondrán o la bloquearán. En cambio, si no les gusta la decisión, pero no piensan que tienen razones para determinar el resultado, entonces, se abstendrán o evitarán bloquearla. En este sentido, cuando se utiliza con las intenciones de unos actores que son afines y respetuosos entre ellos, el consenso como criterio para tomar las decisiones funciona impecablemente. En suma, únicamente los individuos o los subgrupos a los que afectara lo bastante un resultado como para que estuviera justificado que determinaran el resultado optarán para impedir las decisiones. Si se actúa de este modo, cuando no se consigue llegar a un consenso, las imperfecciones se derivan no de haber establecido un procedimiento inflexible e inapropiado para tomar las decisiones, sino de un mal cálculo de los pareceres de cada uno de los demás, o del impacto percibido, o de los abusos del mecanismo desplegados por algún miembro del grupo. Así pues, la cuestión consiste en saber cuál es la probabilidad de que se establezca un nivel óptimo de interacción y unos buenos resultados, y si las perspectivas de que se produzca una situación problemática son suficientemente pequeñas en cualquier contexto como para que esté justificado utilizar siempre el consenso. O bien, en caso de que las perspectivas varíen en cada situación y asunto, considerar que en algunos casos sea más práctico

utilizar otros enfoques que produzcan el resultado más óptimo con el menor barullo posible.

Pongamos que se contrata a un nuevo trabajador para realizar una labor en un pequeño centro de trabajo o se añade un nuevo empleado a un pequeño equipo de trabajo. Supongamos, también, que valoramos colectivamente este tipo de decisión, bastante común en nuestro centro de trabajo, y decidimos que a la luz de quiénes somos, del tiempo que tenemos para este tipo de decisión, de nuestra actitud general relativa a este tipo decisiones, etc., que ésta es una situación en la que el impacto en cada uno de nosotros de la elección de una persona que no nos gusta es enorme, mientras que el impacto de contratar a alguien que sí nos gusta es mucho menor para cualquier actor. Todo el mundo tiene que trabajar en una estrecha proximidad con la nueva persona diariamente, y, si a alguien realmente no le gusta, esto acabará siendo un problema mucho más serio para esta persona que para las personas que estuvieron de acuerdo con su contratación.

Así pues, en nuestro consejo de trabajadores, decidimos que en cada nueva contratación que se realice en nuestro pequeño centro de trabajo, donde todo el mundo trabaja en una estrecha proximidad y se conoce bien entre sí, todos los trabajadores implicados tienen derecho a veto. La pauta para votar podría ser que se necesiten tres cuartos de votos a favor para aprobar la contratación de una persona, pero que si una persona está lo bastante en contra pueda bloquear todo contrato propuesto independientemente de cuántos votos apoyen esa contratación. Las reglas de voto no se reelaboran cada vez que se da la situación en la que se va a realizar una contratación, pero tampoco se trata de una regla universal aplicable a todos los demás tipos de decisiones.

Además, hay que observar que esta regla se adopta porque sirve para hacer la vida más fácil, no más dura, en tanto que se aproxima más estrechamente a lo que pensamos que debe ser el peso en la decisión de cada persona implicada y, por lo tanto, reduce la dificultad de llegar al resultado deseado una vez que empezamos con nuestras deliberaciones. La persona que se encuentra a disgusto con la nueva contratación no tiene que convencer a todo el mundo de la validez de su preocupación y hacer que voten en el mismo sentido que ella. Se siente afectada negativamente, y punto. No tiene que explicar por qué. Consigue un veto porque el hecho de estar rotundamente en contra de una contratación triunfa sobre celebrar la contratación. No hay necesidad de que todo el mundo entre en valoraciones fuera de lugar sobre el derecho a ejercer el veto de otra persona aunque, por supuesto, como en cualquier procedimiento, podemos incluir diversos métodos para que puedan expresarse las opiniones de manera adecuada, etcétera.

Pero supongamos que, en cambio, hubiésemos adoptado la regla de la mayoría basada en «una persona, un voto» para abordar las decisiones relativas a la contratación de nuevos empleados. En esta nueva situación, la persona que siente que su vida empeoraría considerablemente por la entrada de esa nueva persona tiene que convencer a la mayoría de que respeten su fuerte sentimiento y de que voten en el mismo sentido que ella. Si fracasa, sus opiniones no tendrán un impacto apropiado sobre la decisión final.

Hay un aspecto muy interesante que emerge en este ejemplo. En este tipo particular de decisión, resulta que el enfoque del consenso (no los métodos de comunicación sino el propio sistema para alcanzar el acuerdo) puede producir resultados apropiados, pero con un grado de empatía mutua menor y con un nivel inferior de

comunicación de preferencias y compromiso de lo que podría entrañar la simple regla del voto por la mayoría. En este caso, el enfoque basado en «una persona, un voto» fracasaría a la hora de permitir a un actor concreto ejercer una capacidad de influencia adecuada, a menos que después de una larga discusión los actores consigan mediar de manera constructiva entre las diversas posiciones.

La lección debería estar clara. Naturalmente, un buen proceso es siempre bueno, aunque puede pasar que se emplee más tiempo en la comunicación y en la exploración mutua de lo que justifica la importancia de una decisión. Pero procedimientos distintos tendrán efectos diferentes sobre el éxito del proceso y llegarán a una mejor o peor representación de la voluntad de los actores implicados, de manera más o menos rápida y más o menos fácil. Algunos procedimientos consiguen casi automáticamente dar a todos los actores una capacidad de influir proporcionada frente a otros procedimientos que llegarían a hacerlo sólo con una gran dificultad y después de muchos ejercicios de persuasión por parte de cada actor a la luz del conocimiento que se posee de las opiniones y de la disposición de los demás a acabar sometiéndose a las preferencias sostenidas más poderosamente. La ironía descansa en que si los defensores del consenso pretenden decir que el consenso es bueno porque fuerza a los actores a mediar sus elecciones de acuerdo a sus valoraciones en lugar de consultar meramente sus propias preferencias, entonces, de hecho, para una decisión como la que hemos analizado respecto a la contratación de una persona deberían optar por la regla de la mayoría basada en «una persona, un voto», y no en el consenso. Otra ironía descansa en que precisamente esto contradiría el tipo de lógica sobre la cual creemos que debería basarse un consejo para escoger entre opciones distintas.

En nuestra opinión, el resultado es que el proceso que adoptemos para preparar, debatir y, finalmente, tomar las decisiones debería escogerse para maximizar un nivel apropiado de discusión, de exploración, y de comprensión recíproca, así como una capacidad de influencia apropiada a la importancia de la decisión y del tiempo disponible. La comunicación no debería ser impuesta escogiendo un procedimiento que fracasará irremediablemente si no llega a producirse una comunicación óptima; o bien obliga a las personas a pasar más tiempo deliberando de lo que requeriría otro procedimiento. En otras palabras, el procedimiento de votación para tomar decisiones debería servir para acercar lo más posible a las partes y facilitar que se logre directamente una capacidad de influir en el resultado proporcionada, de tal modo que, si la fórmula dirigida a favorecer el diálogo no funciona como debería, la votación se vería menos distorsionada por los límites de la comunicación.

Por el contrario, los defensores del consenso en todas las situaciones aparentemente perciben que deberíamos esforzamos al máximo por tener siempre buenos procesos, o en otro caso los resultados serían desastrosos. En este sentido, las personas que afirman que se debe utilizar siempre una votación por mayoría parecen pensar que es preferible una orientación más moderada. Pero ¿por qué deberíamos tener una única orientación? En ocasiones es mejor un procedimiento, pero otras veces es mejor otro. ¿Por qué prejuzgar la elección con carácter universal, cuando se pueden adoptar opciones distintas, para tomar decisiones distintas?

Las diferencias entre favorecer siempre el consenso o favorecer la regla de la mayoría basada en «una persona, un voto» o cualquier otra opción, o favorecer diferentes procedimientos para situaciones

diferentes, no son fáciles de ver, como muestra la experiencia. Así pues, consideremos un tipo diferente de decisión, para clarificar un poco más los argumentos en juego.

Supongamos que debemos escoger entre diversos planes de inversión en una empresa. Imaginemos que el consejo de trabajadores considera la posibilidad de utilizar el consenso para este tipo de decisión, pero acaba renunciando porque aplicarla sería engorroso y cualquier error podría llevar fácilmente a resultados perjudiciales. En materia de inversión, los procedimientos no basados en el consenso serían más fáciles de llevar a cabo y también sería más difícil apartarse de las elecciones óptimas debido a errores o a la mala fe de alguna de las personas implicadas.

Por ejemplo, imaginemos que hay una propuesta para poner un nuevo sistema de calefacción. Después de la discusión es necesario tomar una decisión. Desde un enfoque basado en el consenso, nadie puede bloquear una elección si no tiene ninguna razón, pero si está considerando hacerlo, ¿cómo sabe una persona si tiene el derecho moral, medido en función del impacto relativo que la decisión tiene sobre ella, de bloquearla o no? En el contexto del debate, tiene que decidir por sí misma si está justificado vetar una elección dada la intensidad de sus sentimientos y los de los demás. El consenso puede ser óptimo para un pequeño grupo de personas ligadas por relaciones de fidelidad recíproca, con bastante tiempo disponible y que cuentan con un flujo de información detallada constantemente actualizada, pero, si estos rasgos no funcionan perfectamente, utilizar el consenso para este tipo de decisiones no es más que buscar problemas.

Teniendo en mente estas consideraciones, los trabajadores pueden decidir que en casos de elecciones de inversión es mejor

optar por el criterio abstracto de que cada trabajador tiene derecho a un voto y la decisión se toma mayoritariamente, permitiendo también que cualquier minoría disidente fuerte pueda aplazar una decisión a una discusión posterior, al menos dos veces. La cuestión está en que los trabajadores podrían decidir que un sistema distinto al consenso (que también permite el veto individual) se acerca más a un reparto correcto de la capacidad de influencia y, por esta razón, facilita a los actores escoger entre moderarse o expresar con fuerza las propias preferencias, para conseguir que todos participen de manera adecuada en las decisiones.

Ahora bien, nada es perfecto. Así pues (para ofrecer un ejemplo concreto), supongamos que hay un trabajador que perderá la vida si la temperatura desciende por debajo de los 20 grados, pero no corre peligro a temperaturas más elevadas. Obviamente, con la regla del consenso no tendrá problema en manifestar su intensa preferencia incluso si el intercambio de información es defectuoso. Siguiendo el criterio de la regla de la mayoría, basado en «una persona, un voto», para que la decisión resulte apropiada es necesario que el debate (o, quizá, unas reglas más comprensivas respecto a las discapacidades) conceda a esa persona una participación adicional en el mismo. Pero para las decisiones relativas a la inversión, el sector que se inclina por la regla de la mayoría opina que el grado de madurez requerido en estos casos, así como los perjuicios debidos a procesos deficientes serán, en la mayoría de las ocasiones, menores que el grado de madurez exigido y que el daño que emergería de los errores en que se cayera cuando se tratara de decisiones adoptadas por consenso.

La importancia de todo esto descansa en ver que los procedimientos para tomar las decisiones y los métodos de

comunicación son flexibles y no metas en sí mismos. Son medios para alcanzar el fin deseado de proporcionar una capacidad de influencia informada, participativa y eficiente. De ello se deduce que deberíamos ser coherentes y firmes respecto a las metas, pero no respecto a los medios. Una consecuencia que emerge de esto es que en todos los métodos para tomar las decisiones, si una persona se comporta de manera ideal después de un intercambio extenso de información y de impresiones relevantes, se alcanzarán decisiones ideales. Un proceso perfecto con personas perfectas con cualquier sistema para adoptar las decisiones genera decisiones perfectas.

Consideremos el caso de cuando las decisiones se toman por un solo líder. El líder escucha a todo el mundo, calcula todos los impactos y las preferencias perfectamente, y decide el resultado perfecto, incorporando en su elección la voluntad de cada actor en proporción al modo en el que éstos se verán afectados por el resultado. En el marco de la regla de la mayoría «una persona, un voto» todo el mundo tiene acceso a la misma información y es capaz de expresarse libremente; seguidamente, cada persona emite su voto tratando de que el resultado de todos los votos a favor y de los votos en contra sea el apropiado. Naturalmente, esto es lo mismo que ocurre en un marco de consenso, donde cada persona coordina su elección para defender o bloquear un resultado a la luz del impacto que ésta tenga sobre sí misma y sobre el resto.

En otras palabras, en cualquier organización, todos los actores son capaces, como resultado de un intercambio de información y de pareceres plenamente libre, de determinar de manera precisa su propia aportación y la de todos los demás actores; y, si una vez que se han escuchado las preferencias de lo demás, se es capaz de decidir con precisión e imparcialidad si aquéllos en el bando de los

que están a favor deberían ganar, dándole su apoyo en ese caso o retirándoselo en caso contrario, todas las elecciones resultantes serán ideales y unánimes, independientemente del procedimiento de voto utilizado.

En este sentido, partiendo de la regla de la autogestión, en cualquier sistema la situación abstracta es idéntica. Esto es, los actores implicados tienen que valorar los sentimientos, las preferencias y la información y, una vez hecho esto, decidir qué hacer para que la decisión colectiva refleje el conjunto de la voluntad de cada actor, de acuerdo con la norma de que la capacidad de cada uno de ellos para influir en la misma debería estar en proporción al impacto que tiene sobre él. En todo caso, ante un proceso y una elección perfecta, el desacuerdo o el acuerdo no es sólo una decisión singular basada en los propios sentimientos sino que depende de si aquellos que están de acuerdo o en desacuerdo consideran que su nivel de influencia conjunta es apropiada y justifica su opción. Si es así, persistirán en ella. Si no, la abandonarán.

Así pues, ¿es sólo la convención lo que determina el sistema que utilizamos para alcanzar resultados, siendo la única consideración importante el proceso de intercambio de información, sentimientos y preferencias, y la disposición de cada actor para apoyar y respetar la profundidad del sentimiento y la opinión del otro en la búsqueda de la adecuada influencia de cada persona? No. Por el contrario, en el mundo real tiene sentido prejuzgar ciertos tipos de decisiones y decidir qué sería mejor, qué se manejaría mejor a través de ciertos tipos de procesos y no tener que depender de revalorarlo todo continuamente o, lo que es peor, tener que utilizar algún enfoque fijo para todas las decisiones. ¿Por qué?

Las razones fundamentales para preferir un enfoque flexible son:

1. Resulta deseable aproximarse lo más posible a determinar por adelantado y con la mayor exactitud la influencia que le corresponde tener a cada persona sobre una decisión que le afecte. De este modo, se minimiza la necesidad de que cada actor sopese su voto no sólo a la luz de sus propias preferencias sino de las preferencias de los demás, lo que simplifica todo el proceso. Y también es meridianamente claro que nadie puede conocer mis intereses tan bien como yo, a menos que estemos hablando de un niño o de un perturbado.

2. Resulta deseable minimizar el punto hasta el cual cualquier actor puede distorsionar intencionadamente las decisiones, rompiendo el baremo ideal de influencia proporcional ya sea por errores honestos, prejuicios o incluso manipulaciones deshonestas.

No siempre optamos por un proceso de comunicación perfecto, dejando que sea la persona más inteligente y aguda que se encuentre presente la que tome la decisión final de modo unilateral, o a alguna persona elegida al azar; y seguramente ningún defensor del consenso estaría a favor de esto. Pero, ¿por qué no? Este sistema se caracteriza por posibilitar el mejor proceso previo al voto del que nos podamos dotar. Y si decimos que a través de este proceso todos llegamos siempre a una valoración perfecta de la propia contribución adecuada y de la de los demás, entonces, todos deberíamos poder estar en condiciones de tomar la decisión correcta. Así pues, ¿por qué no dejar que lo haga cualquiera? Nosotros no escogeremos esta opción por cuatro razones:

1. No es cierto que todo el mundo sepa, ni pueda saber, con precisión y perfectamente la situación del resto. Y los

obstáculos puedan ser una cuestión de falta de comprensión benigna o de prejuicios y de egoísmo menos benigno.

2. Aunque las personas conocieran los deseos de todos los demás y el impacto relativo de todas las opciones bajo consideración, no es cierto que todo el mundo se comportaría siempre de modo loable.

3. Si la decisión final es tomada por una única persona, ya sea escogida al azar o mediante algún otro sistema, no hay constancia del desacuerdo respecto a la decisión. Sólo tenderemos un sí o un no. No tenemos un recuerdo duradero o un registro permanente que podamos consultar de la existencia de una minoría y de sus opiniones, y no hay una tendencia a dotar de más poder a la minoría para intentar otras alternativas o, incluso, de recordar que la minoría existe, si acaso emergieran dificultades con la decisión poco tiempo después a haberla alcanzado.

4. Sabemos que en la práctica las decisiones tomadas unilateralmente conllevarían a un descenso paulatino de la participación y a un alejamiento de la verdadera autogestión.

Pero este rechazo a que una persona tome la decisión final de manera unilateral revela que enfoques diferentes tienen virtudes distintas en situaciones diferentes, que es la razón por la que Parecon no prejuzga el modo en que deben tomarse las decisiones, sino únicamente fija una norma u objetivo general respecto a la autogestión y la participación.

Nos gusta pensar que los defensores del consenso lo defienden precisamente porque, si tiene que haber únicamente un único método, están buscando aquel que, al menos en grupos reducidos,

favorecerá más la participación y permitirá la emergencia de una capacidad de influencia apropiada. Nuestra respuesta a esto es que no hay un único enfoque, y que no debería buscarse.

Así pues, la idea fundamental de este capítulo, a pesar de lo complejo que puedan resultar los diversos casos y su lógica específica, es sencilla. Para facilitar y organizar el proceso de toma de decisiones de los trabajadores y de los consumidores de acuerdo con el objetivo de la autogestión, Parecon incorpora consejos en diversos niveles, desde el equipo de trabajo más pequeño o la familia, hasta llegar a la industria o al Estado, etc. Los actores implicados necesitan una información apropiada y necesitan tener la seguridad necesaria así como el poder y la capacidad. Deberían utilizar procedimientos para tomar las decisiones y métodos de comunicación en sus consejos que se irán ajustando, adaptando los mismos del mejor modo posible al tiempo y a otro tipo de limitaciones, y a las posibilidades de error y de abuso, y buscar alcanzar una influencia en la decisión plenamente informada y apropiada en proporción al grado en el cada persona se ve afectada por los resultados de las decisiones que se tomen.

VI

COMBINACIONES DE EMPLEO

Es un hecho que en la contabilidad por partida doble no hay columnas para seguir la marcha de la satisfacción y de la desmoralización. No hay una entrada para recoger los sentimientos de autoestima y de confianza, no hay una columna de débito donde incluir los sentimientos de futilidad e inutilidad. No existen declaraciones mensuales, trimestrales o, siquiera, anuales del nivel de orgullo y ni se declara el estado de ruina cuando, finalmente, el trabajador llega a sentir que después de todo no hay ninguna otra cosa que hubiera podido hacer, y que no se merece algo mucho mejor.

Bárbara Garzón

Hemos afirmado que los centros de trabajo deberán estar organizados y dirigidos por los consejos de trabajadores, y que estos consejos también serán el vehículo a través del cual los trabajadores manifiesten sus preferencias respecto a cuánto quieren trabajar, qué desean producir, qué herramientas y qué métodos desean utilizar,

etc. Hemos dicho que en estos consejos organizados en varios niveles, desde equipos pequeños a toda una industria, los trabajadores tendrán un peso adecuado en las decisiones. Sin embargo, todavía debemos abordar algunas cuestiones. ¿Qué significa sugerir que tanto un trabajador de una cadena de montaje que durante todo el día realiza una tarea repetitiva, como un ejecutivo financiero responsable de la organización económica, y que posee toda la información de una unidad productiva, o un gestor que dirige las actividades de decenas de trabajadores no cualificados, deberían tener la misma capacidad de influir en las actividades de la compañía para la que trabajan?

No todas las tareas son igualmente deseables. Incluso en un consejo formalmente democrático, si algunos trabajadores únicamente desempeñan tareas repetitivas que entumecen sus mentes y sus cuerpos, mientras que otros trabajadores desempeñan tareas estimulantes y que les confieren un grado considerable de poder (que no sólo les permite ejercitar sus mentes, sino que también les proporciona la información fundamental para tomar decisiones inteligentes), decir que ambos tienen una influencia equivalente en las decisiones implica cerrar los ojos a la realidad. Los consejos democráticos ayudan a crear las condiciones que permiten la participación y otorgan a las personas una influencia apropiada sobre las decisiones, pero esto no es suficiente para equilibrar las asignaciones de trabajo diario si se tiene en cuenta el impacto que la experiencia laboral tiene sobre la capacidad para participar y ofrecer juicios informados. Si un grupo de trabajadores tiene regularmente un mayor acceso a la información y un mayor grado de responsabilidad en virtud de los empleos que ocupan, este grupo dominará las decisiones que haya de tomar en su centro de trabajo y, en este sentido, se convertirá en una «clase coordinadora»

dominante; aunque operen en consejos democráticos y no tengan una relación de propiedad sobre el centro de trabajo.

El antídoto de Parecon a la división entre clases impuesta por la división corporativa del trabajo consiste en que si una persona dedica una parte de su jornada o de la semana laboral a una tarea particularmente insustancial o deprimente, entonces, debe realizar durante cierto tiempo una tarea más agradable y más estimulante. Ninguna persona debería dedicar todo su tiempo a realizar únicamente trabajos monótonos y desagradables, o únicamente un trabajo estimulante. Por el contrario, cada persona debería desempeñar una combinación equilibrada de tareas.

Esto no significa que cada persona deba realizar todas las tareas necesarias en todos los centros de trabajo. No es preciso que la misma persona trabaje como médico, como ingeniero o como crítico literario, y mucho menos que tuviera que desempeñar todas las tareas imaginables existentes en un sistema económico. Las personas que un día llevan a cabo el ensamblaje de automóviles no tienen que trabajar montando ordenadores la jornada siguiente y, mucho menos, participar en la fabricación de todos los productos que puedan imaginarse. Tampoco todas las personas que trabajan en un hospital deberían practicar operaciones de neurocirugía ni participar en todas las demás funciones del hospital. El objetivo no reside en eliminar todas las divisiones del trabajo, sino en asegurar que todas las personas, durante un periodo razonable de tiempo, asuman un puesto de responsabilidad sobre ciertas tareas importantes para las que han recibido la formación adecuada, de tal modo que ninguna persona pueda disfrutar de una ventaja persistente sobre las demás en términos del impacto del trabajo sobre sus potencialidades personales.

Sin embargo, con esto no queremos decir que los médicos tengan que limpiar ocasionalmente orinales, ni que los secretarios asistan de vez en cuando a un seminario. Darse un paseo por un gueto no deja cicatriz y colarse en un club exclusivo no confiere status alguno. Realizar breves incursiones en condiciones laborales que no son las habituales -ya sean paupérrimas o excelsas- no corrige las desigualdades a largo plazo en las responsabilidades básicas que asume cada persona. Por el contrario, lo que aquí se está defendiendo es que el empleo de cada persona esté compuesto por un conjunto de tareas diversas, de tal modo que desde el punto de vista del poder que confieren a quien las desempeña, las implicaciones globales de todo ese conjunto sean, por término medio, iguales a las implicaciones globales del resto de empleos.

Además, el hecho de que las personas que únicamente realizan trabajos de elite en un centro de trabajo pasen a ocupar un puesto de trabajo monótono en otro no cuestionaría la organización jerárquica del trabajo en ninguno de ellos. Es necesario crear en todos los centros de trabajo combinaciones de tareas equilibradas en cuanto a la satisfacción y el poder que implican para las personas que las realizan, así como también es necesario garantizar que todos los trabajadores ocupen una combinación de tareas equilibrada respecto a las combinaciones del resto de centros de trabajo. Este es el único modo de lograr un sistema de división del trabajo que otorgue a todos los trabajadores las mismas oportunidades de participar productivamente en el proceso de toma de decisiones que se lleve a cabo en su centro de trabajo.

Las páginas restantes de este capítulo las dedicaremos al efecto del trabajo sobre la capacidad del trabajador para ejercer su autonomía, ya que las diferencias en estas capacidades que puedan

existir en una empresa destruyen inexorablemente el potencial participativo y crean diferencias de clase, mientras que las diferencias en la calidad de vida en el trabajo podrían ser compensadas mediante una remuneración adecuada. En realidad, probablemente no haya mucha diferencia, ya que equilibrar el trabajo respecto a la autonomía del trabajador contribuye en gran medida a equilibrar la calidad de vida; en cualquier caso, a medida que avancemos en los siguientes capítulos irán aflorando nuevas cuestiones relacionadas con este tema.

Prácticamente todo el mundo sabe que en los contextos corporativos habituales los empleos típicos combinan tareas con las mismas características cualitativas, de tal modo que cada trabajador tiene asignado el desempeño de un conjunto homogéneo de tareas y la mayoría de las personas desempeñan sus funciones según una cierta categoría. Por el contrario, una economía participativa ofrece una combinación equilibrada de tareas que, con el objetivo de implantar una distribución adecuada del poder, se caracteriza porque todas las personas realizan tareas adscritas a diferentes categorías laborales. Cada trabajador de una Parecon tiene un catálogo particular de responsabilidades diversas, y el catálogo de cada persona le permite adquirir la formación para participar en igualdad de condiciones que el resto de la plantilla en el proceso democrático de toma de decisiones que se desarrolle en el centro de trabajo.

En este punto, sería conveniente señalar que en la Parte III del libro se incluye un relato considerablemente detallado de la vida cotidiana donde se describen hipotéticos centros de trabajo así como hipotéticas unidades de consumo que sirven para ilustrar los aspectos prácticos de las posibles implementaciones de una

economía participativa. Además, también se ofrecen más descripciones en Internet, en la dirección www.parecon.org. En este capítulo, únicamente se ilustran las características esenciales y abstractas de la cuestión.

En cualquier caso, tenemos la esperanza de que la idea está empezando a cristalizar. Si utilizamos un análisis característicamente capitalista de la definición del empleo, no es difícil imaginar un listado de todas las posibles tareas que deben realizarse en un centro de trabajo. Así pues, podríamos imaginar un sistema que nos permitiera asignar a cada tarea una puntuación entre 1 y 20, donde la puntuación más alta corresponde a las tareas a las que corresponde un mayor grado de poder y, la más baja, a las tareas más superfluas y embrutecedoras. Este experimento hará que nos enfrentemos a cientos o tal vez miles de tareas, cada una de las cuales está adscrita a una categoría, a partir de las cuales deberemos crear auténticos empleos. Ninguna tarea es suficiente por sí misma para constituir un puesto de trabajo integral. Algunos empleos pueden comprender únicamente unas pocas tareas mientras que otros pueden estar constituidos por una gran variedad de ellas. Cuando se adopta la aproximación corporativa, la definición de cada empleo consiste en un catálogo de tareas diferentes, pero cada tarea de ese catálogo tiene casi la misma puntuación que el resto de las que tiene encomendadas una misma persona. Como resultado, dentro del catálogo corporativo es posible asignar a un empleo una puntuación de 1, 7, 15 o 20 en función del grado medio de autonomía que el desempeño de ese concreto puesto de trabajo otorga a cada trabajador. La media podría encontrarse en cualquier número de la escala, pero el empleo estará compuesto de un catálogo de tareas relativamente homogéneo en el que todas ellas obtendrían prácticamente la misma puntuación. En otras palabras,

un empleo concreto podrá vincularse a una posición dentro de una jerarquía entre el 1 y el 20, y todas las tareas que lo integren ocuparán la misma posición jerárquica o únicamente unos escasos puntos por encima o por debajo. La mayoría de las tareas que realiza Rose equivalen a 5 puntos, algunas a 4 y otras a 6. A su vez, la mayoría de las tareas de Robert equivalen a 17 puntos, algunas a 16 y otras a 18.

Supongamos que transformamos ese centro de trabajo implementando un modelo económico participativo. Como veremos en los siguientes capítulos, la transición al nuevo tipo de economía también implicará modificaciones importantes en las tareas pero, no obstante, todavía quedará una extensa lista de las mismas. Por supuesto, las tareas todavía se hallan perfectamente diferenciadas en términos de sus efectos en el poder que otorga a cada trabajador dentro de la empresa, al igual que en una economía capitalista, y de nuevo podemos asignarles una categoría entre el 1 y el 20 (aunque haya menos tareas con una puntuación más baja de las que había anteriormente). Sin embargo, su combinación para formar los distintos empleos existentes en una Parecon sufre una drástica transformación. En lugar de combinar un catálogo de tareas de nivel 6 para dar lugar a un empleo de nivel 6, y un catálogo de nivel 18 en un empleo de 18, ahora cada empleo responde a una combinación de tareas pertenecientes a niveles distintos, de tal modo que en el centro de trabajo cada grupo profesional tiene la misma categoría media. Tal vez, el centro de trabajo en cuestión sea una mina de carbón y el nivel medio de los puestos de trabajo sea de 4 o, quizá, se trate de una fábrica donde el nivel medio sea de 7, o también podría ser una escuela en la que el nivel medio sea de 11, o un instituto de investigación y la media sea de 14. Cualquiera que sea la media que corresponda a esa unidad productiva, todas las personas

que trabajan en la misma ocupan un empleo cuya combinación de tareas da lugar al mismo nivel medio. En la mina de carbón, donde el nivel medio es de 4, los puestos de trabajo pueden estar constituidos por tareas puntuadas con un 4, pero también es posible que un empleo tenga algunas tareas con una puntuación de 7, otras de 4 y algunas de 2, y cuya media sea de 4. En el centro de investigación es posible que todas las tareas de una persona estén puntuadas con un 14, o quizá una tarea de 4 y otra de 5, varias tareas puntuadas con un 13, 14 y 15, y una tarea de 19 y otra de 20. La cuestión estriba en que todos los trabajadores tienen un empleo y en que cada empleo se compone de muchas tareas. Las tareas son apropiadas para el trabajador y viceversa, de tal modo que la combinación de tareas da lugar a una agenda coherente de responsabilidades. El efecto medio respecto a las cotas de poder que proporcionan a cada trabajador la suma de tareas en cualquiera de los empleos es el mismo para todos los trabajadores del mismo centro de trabajo. Cuando los trabajadores se reúnen en sus consejos de trabajadores, ya estén constituidos por equipos de trabajo, por unidades o divisiones productivas o por todo el centro de trabajo, no hay ningún subconjunto de trabajadores cuyas condiciones laborales les hayan permitido adquirir una mayor preparación, desempeñar un nivel más elevado de actividad o adquirir más capacidades o información relevante que al resto de trabajadores, colocándoles en una situación en la que habría muchas posibilidades de que dominaran tanto el debate como sus resultados. El grado de preparación para participar en la toma de decisiones que se deriva de la implicación en la vida diaria del centro de trabajo se ve prácticamente equiparado entre todos los trabajadores. Por supuesto, en circunstancias reales los procedimientos para equilibrar los empleos no son precisamente como los que hemos descrito, sino que es necesario llevar a cabo un

ejercicio continuado de engranaje y de armonización de las tareas que permita componer los diferentes puestos de trabajo. Este proceso precisa de la participación de los trabajadores para realizar la gradación global de las combinaciones y para garantizar la compatibilidad entre las mismas dentro de cada empleo, regulándolas de modo más fluido a como si se tratara de combinar una serie de tareas escogidas de un copioso menú. Pero esta imagen gráfica transmite efectivamente una parte importante de la realidad.

Sin embargo, para poder analizar algunas de las cuestiones esbozadas, como la eficiencia de las combinaciones equilibradas de trabajo, si las mismas permiten cumplir las funciones económicas del sistema con un nivel alto de competencia, así como su compatibilidad con el resto de las instituciones que conforman la economía participativa, debemos esperar a haber ofrecido una descripción más completa del funcionamiento del sistema en su conjunto. No obstante, no debería caber ya ninguna duda sobre el hecho de que si realmente éste es un modelo que se encuentra más optimo, no existe ninguna ley de la naturaleza o «definición de empleo» que impida llevarlo a cabo en los términos que han sido esbozados, aproximándonos en gran medida a los objetivos que nos hemos propuesto. Por supuesto, no puede ser perfecto. No hay una graduación perfecta de tareas que pueda plasmarse automáticamente en combinaciones de trabajo y, por lo tanto, no es posible alcanzar ningún equilibrio perfecto. Por el contrario, este sistema consiste en una dinámica social implantada por seres humanos en circunstancias complejas. Pero a pesar de no alcanzar la perfección, el proceso de equilibrar combinaciones de trabajo en cada centro de trabajo de un modo bastante óptimo no presenta una complejidad inabordable, si bien exige una evaluación continua de sus resultados a lo largo del tiempo con el fin de obtener una

distribución cada vez más justa. No obstante, aunque admitamos que esto es algo posible de alcanzar y demos por sentada su eficiencia y su compatibilidad con el resto de las instituciones del sistema económico (lo cual será abordado posteriormente), nos hallamos ante un problema.

Para evitar una posible confusión debemos realizar una aclaración. Establecer un equilibrio de poder entre los diversos trabajos no es lo mismo que equilibrar la cantidad de trabajo o el tipo de capacidad intelectual que exige cada trabajo. Es decir, si una persona especializada en una rama de la física abstracta realiza un trabajo que únicamente otras dos personas en el mundo pueden llevar a cabo, esto no significa que su actividad deba conferir a esa persona una autoridad necesariamente mayor que la autoridad atribuida a otra persona dedicada al diseño de la producción de automóviles o a un jefe de cocina en un restaurante cuando decide el mejor modo de preparar una comida. Si simplemente se tratara de una cuestión de inteligencia, entonces, cabría sostener que no hay modo posible de establecer un equilibrio entre Stephen Hawking y cualquier otra persona. Dedicarse al estudio de los campos unificados exige demasiada inteligencia como para que pueda establecerse un equilibrio. Pero si pensamos en términos de autoridad, hay tareas que en cada uno de los diferentes tipos de centros de trabajo existentes en un sistema económico confieren más autoridad a las personas que las realizan -como, por ejemplo, los trabajos que implican pensar cuál es el mejor modo de realizar el resto de tareas, la mejor manera de satisfacer a los consumidores o cómo planificar el futuro- mientras que, en realidad, pensar acerca de partículas elementales o de agujeros negros no otorga un poder socialmente desmedido.

El objetivo de equilibrar las combinaciones de trabajo dentro de cada centro de trabajo para obtener un reparto equitativo de poder descansaba en evitar que la organización y la asignación de tareas prepare a algunos trabajadores más que a otros para participar en el proceso de toma de decisión en el centro de trabajo. Pero equilibrar las combinaciones de trabajo dentro del centro de trabajo no garantiza que el propio trabajo confiera un grado de poder a los trabajadores equivalente a través de los distintos centros de trabajo. Si tomamos la escala hipotética de condiciones laborales del ejemplo anterior, un centro de trabajo podría arrojar un nivel medio de 7 y otro de 14, de 3 o de 18. En estos casos, las personas empleadas en las industrias pertenecientes a un nivel más elevado estarían mucho más capacitadas que el resto de los trabajadores del sistema económico para hacer valer sus preferencias. De hecho, con el tiempo, podría contribuir a la polarización entre los diversos centros de trabajo dentro de una misma economía, dando lugar a un subconjunto de trabajadores que acaparara los trabajos más estimulantes y socialmente valorados y haciendo que todo el trabajo más alejado de estas características fuera marginado a centros de trabajo (sumamente) empobrecedores y donde se exigiera una baja cualificación; una situación en la que, por supuesto, el primer subgrupo asumiría el control y el gobierno del segundo. En la medida en que, obviamente, éste no es nuestro objetivo, debemos concluir que para crear las condiciones necesarias para el desarrollo de una economía verdaderamente participativa y equitativa es necesario establecer un equilibrio a través de los distintos centros de trabajo además de un equilibrio dentro de cada uno de ellos.

El único modo de alcanzar un equilibrio en el grado de motivación y de responsabilidad (o sólo respecto a una de estas características) que entraña cada empleo a través de los diversos centros de trabajo

existentes consiste en hacer que las personas dediquen una parte de su tiempo a trabajar en centros de trabajo distintos. Esto permitiría compensar las ventajas o las desventajas que pueda tener el nivel medio de condiciones laborales existente en su centro original de trabajo frente al nivel medio global de las condiciones laborales que disfruta el conjunto de la sociedad. Si una persona trabaja en una mina de carbón en condiciones cuyo nivel medio se sitúa en un 4, mientras que el nivel medio de la sociedad es de 7, esta persona tendrá que dedicar una gran parte de su jornada laboral a un ramo distinto de la producción, fuera de la minería, y esto le permitirá elevar el nivel medio de sus condiciones laborales hasta alcanzar el 7. Si alguien trabaja en un instituto de investigación cuyo nivel medio se encuentra en un 13, en una sociedad cuyo nivel medio es de 7, tendrá que trabajar fuera de dicho centro buena parte de la semana laboral desempeñando tareas los suficientemente arduas como para hacer descender su nivel medio hasta situarse en él. ¿De qué modo se calibra este equilibrio en una economía participativa? Y, más concretamente, ¿cuál es el método por el que las personas acaban prestando servicios en un centro de trabajo concreto?

Aunque una respuesta completa exigiría un conocimiento pleno del funcionamiento de una economía participativa, incluyendo sus medios de distribución, lo cierto es que no podemos tampoco continuar esta exposición aproximativa a las combinaciones equilibradas de trabajo sin proporcionar, al menos, una clarificación. En una economía participativa todas las personas tendrán naturalmente el derecho a solicitar un empleo en el lugar que libremente escojan, y todos los consejos de trabajadores tendrán derecho a admitir a los miembros que deseen (por supuesto, utilizando un método adecuado para tomar las decisiones). Más adelante, al describir la distribución participativa analizaremos

cuándo y por qué los consejos de trabajadores admitirán o rechazarán a sus posibles integrantes, pero ahora basta con saber que una vez que la economía ha aprobado su programa económico anual, cada consejo de trabajadores puede confeccionar una lista de vacantes y todo el mundo que lo desee podrá solicitar su ingreso en el mismo. Es decir, todos los trabajadores podrán solicitar su ingreso para cubrir una vacante y trasladarse a un nuevo consejo de trabajadores donde haya sido admitido.

A este respecto, el cambio de empleo en una Parecon podría parecer a simple vista como cambiar de empleo en una economía capitalista. Pero, si bien la situación se parece un poco a un mercado laboral tradicional, en último término es bastante diferente. En primer lugar, en un mercado de trabajo tradicional las personas normalmente cambian de empleo para ganar salarios más elevados o para disfrutar de condiciones laborales generalmente consideradas más atractivas, no sólo de condiciones que ellos prefieren personalmente. Pero en la medida en que Parecon equilibra las combinaciones de trabajo no sólo dentro de los centros de trabajo sino, también, a través de los mismos y que utiliza un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio (como enseguida estudiaremos) las personas no podrán alcanzar estos típicos objetivos cambiando de centro de trabajo. Por el contrario, todo el mundo tendrá una calidad media en sus condiciones laborales y salariales y, por lo tanto, su puesto de trabajo será una muestra de las mejores condiciones laborales y salariales disponibles. Ahora bien, si una persona prefiriese cambiar de compañeros de trabajo, o trabajar en una combinación distinta de tareas a causa de sus prioridades e intereses personales, naturalmente en este caso habrá una razón bastante sólida para demandar un nuevo empleo, quizá, incluso, en un nuevo centro de trabajo. En efecto, en la medida en

que las combinaciones de trabajo están equilibradas y que únicamente se obtienen ingresos en razón del esfuerzo y del sacrificio, las razones personales serán los únicos motivos para solicitar un traslado. Asimismo, la libertad de las personas para trasladarse de un lugar de trabajo a otro proporcionará una medida de la efectividad del equilibrio entre las diversas combinaciones de empleo a lo largo de los distintos centros de trabajo. Desde el momento en que el salario y las condiciones laborales estén equilibradas, no será posible obtener un salario más elevado ni condiciones objetivamente más ventajosas.

Al igual que los trabajadores deben equilibrar internamente los empleos en el ámbito de cada centro de trabajo mediante un proceso de graduación flexible (cuyas referencias exactas variarán de un centro a otro), los delegados de los trabajadores de los diferentes consejos e industrias desarrollarán un proceso de graduación flexible para establecer un equilibrio a lo largo de los diferentes centros de trabajo. Una solución plausible podría consistir en crear «comités de combinaciones de trabajo», tanto dentro de cada centro como para la economía en su conjunto. Los comités internos tendrían la responsabilidad de elaborar propuestas sobre el modo de combinar las tareas y de asignar los turnos de trabajo, con la finalidad de obtener combinaciones equilibradas de trabajo dentro de cada centro de trabajo. A su vez, los comités cuyo ámbito comprendiera el conjunto de la economía, regularían el sistema para que los trabajadores cuyos puestos de trabajo original fuesen más duros y menos valorados dedicaran parte de su jornada laboral a trabajar en sectores más estimulantes y valorados, y viceversa. En el seno de un centro de trabajo, el aumento o la disminución en el número de miembros que demandara uno u otro empleo serviría como indicador de la necesidad de un ajuste en las tareas asignadas a cada

puesto de trabajo. Por otro lado, la necesidad de equilibrar las condiciones laborales y las combinaciones de empleo de unos centros de trabajo respecto a otros quedaría patente exactamente del mismo modo; esto es, a través de la existencia de un número excesivo (o insignificante) de solicitudes para cambiar un centro de trabajo por otro.

En este punto, no debería caber ninguna duda acerca de que crear combinaciones de trabajo equilibradas es teóricamente posible. ¿Pero es posible establecerlas en la vida real? Por supuesto que no. No podemos trasladar a este proceso los métodos de la geometría pura ni los sistemas utilizados en el estudio de la ingeniería de materiales plásticos. Más exactamente, estamos tratando de cuestiones relativas a seres humanos y a convenciones sociales. No obstante, el aspecto destacado descansa en que puede llevarse a cabo con un nivel de eficacia bastante alto, de modo que las desviaciones y los errores no sean más que eso, y no distorsiones sistemáticas. Con el transcurso del tiempo los errores no tenderán a multiplicarse, sino a corregirse. Y, lo que es más importante, es un proceso enteramente democrático. No existe una elite que obligue al resto de la sociedad a someterse a su voluntad, sino que todas las personas terminarán disfrutando de condiciones establecidas de modo colectivo mediante procedimientos que respeten de manera adecuada tanto su capacidad como sus necesidades. Si se suman todos los esfuerzos para crear combinaciones equilibradas de empleo y para diseñar consejos realmente democráticos, se estarán estableciendo las condiciones favorables al desarrollo de relaciones de producción no jerárquicas, que promoverán la equidad y la participación y que facilitarán modelos apropiados para tomar las decisiones. Sin embargo, es posible que el lector todavía se pregunte si en la vida real los trabajadores serán realmente capaces de

graduar y de combinar las tareas para definir combinaciones equilibradas de empleo dentro y a través de los distintos centros de trabajo, y hacerlo al menos de manera óptima, cuando no de manera tan excelente como la sugerida en estas páginas.

Si comprendemos que se trata de un proceso social que nunca alcanzará la perfección sino que responde a la idea del equilibrio que posean los propios trabajadores, debemos responder en sentido afirmativo.

La idea descansa en que los trabajadores de todos los centros de trabajo se impliquen en una evaluación colectiva de sus propias circunstancias. Si partimos del hecho de que una economía participativa emerge de un pasado capitalista o socialista, ya se trate de un socialismo de mercado o de planificación central, no cabe duda de que se abrirían largas discusiones y debates sobre las características de las diferentes tareas. Pero, una vez que dentro de un centro de trabajo se hubiera establecido la primera aproximación a las combinaciones equilibradas, sería bastante sencillo establecer un procedimiento regular de ajuste de todas ellas. Por ejemplo, si la introducción de una nueva tecnología cambiara los efectos de la realización de ciertas tareas sobre el ser humano, provocando un desequilibrio con las combinaciones de tareas previas, para poder restablecer el equilibrio entre las combinaciones, los trabajadores podrían, o bien limitarse a cambiar la distribución de algunas responsabilidades dentro de todas las combinaciones de empleo afectadas, o bien cambiar el tiempo atribuido al desempeño de las diferentes tareas en las combinaciones afectadas.

Este nuevo equilibrio no tendría que ser necesariamente perfecto, y de hecho podría no serlo, al igual que no lo era el anterior; ni los ajustes serían inmediatos, ni todos los trabajadores estarían

completamente de acuerdo con todos los resultados de una determinación democrática de las combinaciones de trabajo. Y, naturalmente, las preferencias individuales que no coincidieran con las preferencias de los propios compañeros de trabajo determinaran que aquellas personas escogieran otras combinaciones de trabajo. Si a alguien no le molesta mucho el ruido pero sí el polvo preferirá una combinación de tareas en la que la parte menos estimulante consista en controlar maquinaria ruidosa en lugar de barrer. Igualmente, podrá haber otras personas con inclinaciones opuestas.

En la práctica, establecer un equilibrio entre los diversos centros de trabajo sería un poco más complicado. Por ejemplo, ¿de qué modo se ajustaría la situación de los trabajadores que ocuparan puestos de responsabilidad en más de un centro de trabajo? De modo paulatino, el equilibrio entre los diversos centros de trabajo vendría determinado, por una parte, por una creciente familiaridad con las relaciones sociales de producción, por otra, por los resultados de las evaluaciones llevadas a cabo por comités específicos cuyo trabajo consiste en graduar las combinaciones de tareas en las diferentes unidades de producción e industrias y, finalmente, por las conclusiones extraídas de las estadísticas de los traslados de puestos de trabajo solicitados por los trabajadores. Obviamente, todo ello es posible dentro de ciertos márgenes de error y de desacuerdo. En la Parte III del libro -así como en el sitio web de Parecon (www.parecon.org)-, se recoge una descripción más detallada del proceso de división específica de las tareas para la composición de cada combinación de empleo en una serie de centros de trabajo hipotéticos.

Esencialmente, las combinaciones de empleo en la economía participativa estarían organizadas de tal modo que todos los

individuos estuvieran regularmente implicados tanto en el diseño como en la ejecución de las tareas, de manera que todos los trabajadores gozaran de una distribución del poder y de una calidad de vida equitativas. La precisión del equilibrio dependería de muchos factores, y se iría perfeccionando a lo largo del tiempo. En cualquier caso, ninguna persona ocuparía nunca de modo permanente posiciones que le permitieran gozar de oportunidades inusuales de acumular influencia o conocimientos. Se reforzaría el hecho de que todos los individuos ocuparan posiciones que les garantizaran una porción adecuada de tareas en las que asumieran ciertas cotas de poder. Básicamente, consistiría en una distribución equitativa de los costes y los beneficios del trabajo para los seres humanos. La organización corporativa se convertiría en parte de la historia pasada y, en su lugar, se encontraría una organización basada en los consejos y en las combinaciones equilibradas de empleo. Naturalmente, las cuestiones que continúan abiertas radican en si las combinaciones equilibradas de empleo -en concierto con otras innovaciones esenciales de una economía participativa- tendrían el efecto positivo que deseamos sobre la solidaridad, la equidad, la diversidad y la autogestión, si permitirían una utilización efectiva de los talentos y de los recursos para producir los resultados deseados y, también, si tendrían otros efectos indeseados que atenuaran estas virtudes. En los capítulos siguientes abordaremos estas cuestiones.

VII

REMUNERACIÓN

En una sociedad de cientos de miles de familias, tal vez sumen cien aquellas que no trabajan nada en absoluto y que, sin embargo, gracias a la violencia o a la opresión más sistemática de la ley, disfrutan del trabajo de la sociedad más que cualquier otro grupo de familias de las que integran esa misma sociedad. Por otro lado, la división de las restantes [...] no viene determinada, en ningún caso, en proporción al trabajo que realiza cada individuo. Por el contrario, quienes trabajan más obtienen menos. El comerciante acaudalado, que pasa la mayor parte de su tiempo rodeado del lujo [...] disfruta de una proporción mucho mayor de los beneficios que todos los oficinistas y los contables que se encargan de sacar adelante los negocios. A su vez, estos últimos, que gozan de un tiempo de ocio bastante considerable y que no sufren ni las privaciones ni otras penurias que no sean el fastidio de la asistencia al trabajo, disfrutan de una cuota de lo que producen mucho mayor de la que disfruta un número tres veces mayor de artesanos que, bajo su dirección, trabajan en condiciones mucho más severas [...]. A su vez, el

artesano que realiza sus labores generalmente bajo un techo, protegido de las inclemencias del clima [...] y ayudado de un gran número de máquinas, recibe unos beneficios mucho mayores que el trabajador indigente que tiene que bregar con la tierra y con las estaciones y que si bien proporciona todos los bienes materiales necesarios para la vida lujosa de los otros miembros de la sociedad y de algún modo porta sobre sus espaldas todo el peso de la estructura de la sociedad humana, parece ser apartado de la mirada en la parte más baja del edificio.

Adam Smith

¿Cómo puede un ser racional sentirse ennoblecido por algo que no haya ganado con su propias manos?

Mary Wollstonecraft

¿Qué derecho debería poseer cada trabajador sobre los bienes de consumo en función de su participación en la actividad económica? Anteriormente analizamos la lógica y la moralidad de los diferentes enfoques para definir y alcanzar la equidad, y llegamos a la conclusión de que si las personas están capacitadas para trabajar deberían ser remuneradas en razón del esfuerzo y del sacrificio que dedican a contribuir al producto social; y, en caso contrario, deberían ser remuneradas de manera apropiada en base a una estimación que atendiera tanto a sus necesidades específicas como al nivel medio de consumo del conjunto de la sociedad. Igualmente, todas las personas

podrían disfrutar de ciertas prestaciones básicas -como, por ejemplo, sanidad y educación- en función de lo que la sociedad determinase de manera democrática que puede financiar.

Desde esta perspectiva, ninguna persona debería poder reivindicar poseer un derecho sobre el producto social sobre la base de su posesión de los medios de producción. Ninguna persona debería poder reclamar un derecho sobre el producto social apoyándose en un mayor poder de negociación. Ninguna persona debería poder exigir un derecho sobre el producto social sobre la base de una aportación mayor al producto social gracias a poseer una capacitación genética especial, un talento o una talla mayor que los habituales, a haber aprendido alguna destreza sumamente productiva, a utilizar mejores herramientas, a tener compañeros de trabajo con un nivel de productividad mayor o porque casualmente produzca bienes más valorados. Más exactamente, cada trabajador debería poder reclamar una parte del producto social proporcional a la magnitud relativa del esfuerzo o del sacrificio que hubiera invertido en un trabajo socialmente útil.

Podemos observar esta cuestión desde un ángulo distinto. Si creemos que es posible la igualdad, ¿por qué no entregamos a cada persona un coche, una raqueta de tenis, siete ciruelas, trece libros (uno escrito por Suzanne, otro por Chomsky, etc.), y dos camisas verdes? Por supuesto, la respuesta reside en que ser merecedor de un tratamiento igualitario no significa que las personas tengan las mismas preferencias. Queremos que todas las personas tengan la libertad de albergar sus propias preferencias, pero la igualdad implica que nadie debería conseguir una fracción de la producción pública mayor que ninguna otra persona. Ahora bien, ¿qué ocurriría si una persona prefiere tener más tiempo de ocio a obtener una

camisa adicional? ¿No debería permitírsele que una parte de sus «beneficios» consistiera en tener más tiempo libre? Por supuesto que sí. Por lo tanto, la remuneración en función del esfuerzo es otro modo de decir que todas las personas recibirán la misma compensación a su trabajo, pero que algunas escogerán camisas, otras ir al cine, otras un mayor tiempo de ocio o una jornada de trabajo menos estresante o menos ardua, y otros preferirán ahorrar para el año próximo.

¿Pero estamos seguros de lo que todo esto significa? Y, si estamos seguros, ¿tenemos la más remota idea de cómo hacer para que se lleve a cabo? Aunque anteriormente abordamos el significado de esta meta cuando insistimos en nuestros nuevos valores, dado el carácter controvertido de esta propuesta, conviene detenerse y hacer una recapitulación de su lógica. Seguidamente analizaremos la cuestión de la implementación.

La lógica de la justicia remunerativa

En una economía de mercado conducida por empresas privadas (economía capitalista) la distribución de las oportunidades de consumo se realiza en función de la suma de la contribución personal al producto social además de la contribución del patrimonio poseído, que en la práctica tiene un peso considerable en el poder de negociación. La economía de mercado basada en la propiedad pública de las empresas (el socialismo de mercado o lo que llamamos economía de «coordinación por el mercado») distribuye las oportunidades de consumo únicamente en función de la contribución personal, puesto que la propiedad de los medios de

producción ha sido eliminada de la ecuación, pero nuevamente la distribución se ve afectada por el poder de negociación.

Nosotros sostenemos que estos enfoques son injustos, ya que recompensan a las personas por algo por lo que no merecen ser recompensadas (como poseer un título de propiedad, unas circunstancias ventajosas o unas características genéticas particulares) mientras que remuneran inadecuadamente a las personas por cosas por las que merecerían serlo en mayor grado si se tiene en cuenta el sacrificio que comportan (como recibir la formación y la educación necesarias diligentemente), y no recompensan en su justa medida las responsabilidades asumidas y por aquello que merecerían una compensación, esto es, el sacrificio que realizan para contribuir al producto social. Frente a estas normas habituales de remuneración, nosotros afirmamos que para que un sistema económico pueda ser considerado deseable debe distribuir las oportunidades de consumo únicamente en función del esfuerzo o del sacrificio.

Mientras que las diferencias en el valor de la contribución a la producción se derivarán de las diferencias en el talento, en la formación, en los empleos asignados, en las herramientas utilizadas, en la suerte y en el esfuerzo, si definimos el esfuerzo como el sacrificio personal que ha sido realizado como parte del afán invertido por toda la sociedad, únicamente el esfuerzo merece compensación. Por supuesto, el esfuerzo puede adoptar múltiples formas. Puede consistir en jornadas laborales más dilatadas o más intensas, o en desempeñar trabajos más peligrosos y perjudiciales para la salud. Igualmente, puede requerir una formación menos gratificante que las experiencias formativas que viven otras personas

o que el trabajo que otros realizan durante el mismo periodo de tiempo.

Las implicaciones de recompensar la propiedad, si se comparan con la retribución en función de la aportación o del esfuerzo, son bastante evidentes. A Bill Gates le aguarda un futuro próspero, independientemente de que realice alguna actividad que adopte la forma de un trabajo, y esta prosperidad no guarda relación con lo que él (u otras miles de personas como él) pudieran producir. ¿Pero cómo podemos entender más concretamente la diferencia entre recompensar a las personas por su verdadera contribución a la producción, que es el eje del sistema remunerativo propuesto por la mayoría de los modelos de mercado no capitalistas, y recompensar a las personas únicamente por su esfuerzo y su sacrificio, que es el eje de la propuesta de Parecon respecto a los criterios remunerativos?

Aparentemente, el músico Salieri era un sacrificado compositor muy entregado a su trabajo pero lento, mientras que Mozart, que vivió en la misma época y en la misma ciudad que él, era un genio frívolo e irresponsable. Asumamos que ésta sea una versión ajustada a la historia. Asumamos, también, que el mejor modo en el que tanto Mozart como Salieri podrían servir a los intereses sociales fuera como compositores. Si se recompensara en base a la satisfacción de estos intereses, Mozart merecería ser remunerado mil veces más que Salieri. Si se recompensara en función del esfuerzo y del sacrificio, probablemente Salieri merecería obtener una retribución mayor que Mozart.

Así pues, nos encontramos ante un desafío a las valoraciones éticas de cada propuesta remunerativa. Si ignoramos las cuestiones relativas a los incentivos (una cuestión que abordaremos seguidamente), la cantidad y la calidad de la producción no variará

independientemente de cuál sea la respuesta. Igualmente, el sentido de la respuesta no determinará que a una persona le guste escuchar más a uno de los músicos que a otro y asumamos, también, que la obra de ambos compositores está suficientemente valorada por la sociedad como para ser remunerados por su actividad musical. ¿Deberíamos pagar a Mozart más que a Salieri o al contrario? ¿Debería recibir Mozart una remuneración económica además de haber tenido la fantástica suerte de haber nacido con un talento especial? ¿O bien simplemente debería pagársele por su esfuerzo, disfrutando del fantástico deleite que proporciona pero sin enriquecerle materialmente en función del mismo? ¿Debería castigarse a Salieri (en comparación a Mozart) porque él tiene que trabajar durante más tiempo y más costosamente para producir una composición digna de elogio? ¿O bien, deberíamos pagarle también por su esfuerzo, como a todas las personas, y disfrutar de su obra, aunque no tanto como de la de Mozart? Si confrontamos estas opciones, todas las razones que hemos ofrecido en los capítulos anteriores nos llevan a optar por remunerar el esfuerzo y el sacrificio, no en función de la producción. Pero, ¿por qué?

Si en una Parecon hubiera trabajos más o menos similares a los actualmente existentes, las personas que realizan los más costosos y perjudiciales serían las mejor pagadas; las personas que realizan los más agradables e inherentemente enriquecedores serían las que recibirían los salarios más bajos; lo contrario a la situación actual. Para alcanzar este objetivo será necesario valorar las características de cada empleo, lo cual nos permitirá estimar el esfuerzo o el sacrificio de cada hora trabajada respecto a un nivel de esfuerzo medio de la sociedad, y además implantar un sistema de inspección para controlar las condiciones laborales de los trabajadores que

realizan tareas que exigen un esfuerzo que está por encima o por debajo de la media.

Sin embargo, en una economía participativa no habría trabajos como los actuales. Por el contrario, habría combinaciones equilibradas de empleo, y si asumimos que esto implica un reparto equilibrado del poder (lo cual debe ser así, en base a los argumentos expuestos en el capítulo anterior), así como también un equilibrio en los efectos del trabajo sobre la calidad de vida, todos los trabajadores tienen una combinación de trabajo durante su semana laboral ordinaria -por ejemplo, de treinta horas- comparable a la del resto de trabajadores. Entonces, ¿cómo se determina el derecho que posee cada trabajador respecto al consumo?

Supongamos que llamamos renta básica a la suma de lo que un trabajador obtiene por desempeñar a una intensidad media su combinación equilibrada de empleo durante treinta horas semanales. Si todos los trabajadores tienen una combinación equilibrada de empleo, cada uno obtendrá o bien la renta básica o bien una suma más elevada debido a haber trabajado durante más tiempo o más intensamente, o una suma por debajo debido a haber trabajado menos horas o a una intensidad por debajo de la media. El recuento de las horas trabajadas por una persona es fácil, pero medir el esfuerzo volcado es una tarea más difícil.

La metodología precisa para llevar esto a cabo no será necesariamente la misma en todos los centros de trabajo. El respeto al criterio remunerativo debe ser universal, pero no así un enfoque concreto específico en los aspectos prácticos de su implementación. Sin embargo, podemos ofrecer aquí un enfoque general por el que podrían optar muchos centros de trabajo. Imaginemos, por ejemplo, que cada trabajador recibe una especie de «informe de valoración»

emitido por su centro de trabajo en el que se determina la renta que podrá utilizar para gastos de consumo. Este informe de valoración indicaría las horas trabajadas en una combinación equilibrada de empleo así como la intensidad del mismo, arrojando una «tasa de esfuerzo» que cobraría la forma de un coeficiente porcentual. Si la valoración fuese de 1, la remuneración de la persona sería la establecida como media social. Si la tasa fuera de 1,1, se situaría una décima por encima; si fuese de 0,9, se situaría una décima por debajo. El hecho que explica que una persona obtenga una retribución superior o menor radica en haber trabajado más o menos horas o a un nivel de esfuerzo mayor o menor.

¿Pero quién juzga estos diferenciales y qué método de valoración se utiliza? Aquí es donde podría darse una variación entre los distintos centros de trabajo. Por ejemplo, la valoración podría consistir en un sistema de tasación numérico sumamente preciso en el que cada persona pudiera clasificarse en un lugar situado dos décimas por encima o por debajo de la media. O bien, simplemente podría distinguir entre «superior», «medio» o «inferior a la media», indicando así la renta media, o una décima por encima o por debajo (después de que en el centro de trabajo se hubiera acordado que ésta fuera la única variación consentida). De modo parecido, la valoración podría realizarse por un comité del centro de trabajo (en el que, por supuesto, todos sus miembros tuvieran combinaciones equilibradas de empleo) o, en cambio, mediante el voto de todos los consejos de trabajadores, o por cualquier otro medio por el que optaran los trabajadores del centro de trabajo. (Para quienes se pregunten qué es lo que evita que todo un centro de trabajo se exceda en la valoración de su esfuerzo, debemos observar nuevamente que el funcionamiento completo de una Parecon depende de todas sus instituciones y de la interacción entre las

mismas. En este caso, la distribución también es un factor esencial y, así pues, la cuestión no será abordada hasta el próximo capítulo).

Una opción que también podría prevalecer en un centro de trabajo sería asumir que todo el mundo trabaja a un nivel medio de intensidad de tal modo que la renta variará principalmente sólo en función de las horas trabajadas. Un centro de trabajo concreto podría decidir que la única excepción a este criterio remunerativo procediese de una petición al consejo bien por una persona que reivindicara merecer más o bien a petición de los compañeros de trabajo que estuvieran convencidos de que alguna persona merece cobrar menos; en este modelo, ambas posibilidades serían bastante infrecuentes.

Otra opción considerablemente distinta que podría ser adoptada por muchos centros de trabajo consistiría en implementar un sistema de tasación mucho más riguroso que hiciera que un número significativo de empleados recibiera cantidades diversas por encima o por debajo de la media.

Sin embargo, en la medida en que las circunstancias y las opiniones respecto al mejor sistema para calibrar el esfuerzo y cómo hacerlo de la manera más precisa variarán de un consejo a otro, la cuestión más importante de señalar descansa en el hecho de que, probablemente, los diferentes consejos de trabajadores optarán por sistemas diferentes. Una vez que aceptamos que los diferentes centros de trabajo optarán por métodos diferentes para evaluar el trabajo, también cabe esperar que este factor se convierta en uno de los más importantes que los trabajadores tendrán en cuenta para seleccionar un puesto de trabajo en lugar de otro. Y, lo que es más importante, por más que pudieran diferir los distintos sistemas de valoración, seguramente no conducirían a diferencias salariales

excesivas ya que únicamente puede haber mucha variación en cuanto a la duración de la jornada y la intensidad de la misma, aunque los centros de trabajo sean bastante flexibles para acomodarse a las diversas preferencias en este sentido.

Finalmente, debemos clarificar el modo en el que una Parecon gestionará el «consumo gratuito». Incluso en las economías contemporáneas, que no se caracterizan por la solidaridad, en ocasiones la sociedad financia el consumo de los individuos basándose en su necesidad. En la medida en que creemos que una de las virtudes de una economía equitativa reside en crear las condiciones necesarias para alcanzar el cumplimiento de objetivos económicos humanos, y que hemos adoptado algunas características con la intención de incorporar la solidaridad a nuestros procedimientos distributivos, podemos esperar que una parte importante del consumo estará basada en la necesidad. Esto ocurrirá de dos modos diferentes.

En primer lugar, algunas actividades de consumo concretas como la atención sanitaria, o los parques públicos, serán gratuitas para todas las personas. Esto no significa que no supongan un coste para la sociedad, antes bien, su producción deberá situarse por debajo del límite en el que el coste social sobrepasa los beneficios sociales. No obstante, esto no supone que los individuos deban reducir su demanda de otras actividades de consumo en la medida en que aumente su consumo de esos bienes gratuitos. Por ejemplo, si aumenta la producción de servicios sanitarios para toda la sociedad, se reducirá el potencial productivo que puede dedicarse a la producción de otros bienes. En términos generales, todo el mundo sufraga igualmente los bienes gratuitos (debido a la reducción de la producción de otros bienes), independientemente de que participe

directamente en el consumo de los mismos. Esto se produce bajo la premisa de que los beneficios de su consumo son generalizables, o de que los costes deberían ser socializados (por ejemplo, en el caso de la sanidad) y no penalizar a las personas que tienen necesidad de los mismos. La decisión sobre los elementos que deberían estar incluidos en la lista de los bienes gratuitos será el resultado de los debates celebrados en las federaciones de consumidores, pero la atención médica es un ejemplo patente.

En segundo lugar, las personas también tendrán la posibilidad de solicitar un consumo determinado basándose en un estado de necesidad, lo que sería abordado atendiendo a cada caso particular por otros actores del sistema económico. Por ejemplo, en ocasiones, los individuos o los colectivos podrían realizar demandas de consumo situadas por encima del nivel garantizado por las tasas de esfuerzo que irían acompañadas de una explicación de lo que en este caso se consideraría como una necesidad especial justificada. Estas demandas serían estudiadas por los consejos de consumidores competentes que darían su aprobación o bien las rechazarían. Si fueran aprobadas, los costes se distribuirían entre la población del consejo que aprobó la solicitud.

Es importante señalar que la cuestión sobre la remuneración que hemos discutido en estas páginas únicamente describe el criterio remunerativo justo y equitativo que podría adoptar una Parecon. No proporciona una demostración o una prueba lógica de que si se actúa siguiendo el modelo prescrito se obtendrá un incremento de la producción o en la calidad de la misma, o que permita promover los valores que nosotros preferimos, ni que no se producirán efectos colaterales negativos que mitigarán los beneficios. El objetivo de este capítulo consistía en presentar la opción que encontramos más

adecuada. Posteriormente, haremos una valoración y la examinaremos a la luz de los recelos que pueda suscitar.

VIII

DISTRIBUCIÓN

Una renta anual de veinte libras y un gasto anual de diecinueve libras con seis centavos, resultado: la felicidad. Una renta anual de veinte libras y un gasto anual de veinte libras con seis centavos, resultado: la miseria.

Charles Dickens

El concepto común de planificación sólo se refiere a la planificación realizada por expertos y que requiere un elevado nivel de conocimientos. Hemos visto los resultados de esta planificación racional: edificios de apartamentos, conservantes alimenticios, valium; la lista de horrores es interminable.

Sheila Rowbotham

En el año 1983, el economista británico Alee Nove escribió un influyente libro titulado *La economía del socialismo factible*. En este libro el autor argumentaba, dirigiéndose a una izquierda

sorprendentemente receptiva, que las únicas dos opciones para realizar la distribución económica eran el mercado y la planificación central, dos sistemas que en este volumen ya hemos rechazado. Nove sintetizaba de este modo su argumento:

> Está claro que alguien (alguna institución) tiene que decir al productor lo que quieren los usuarios. Si ese alguien no es el mecanismo impersonal del mercado, únicamente puede ser un superior jerárquico. Hay conexiones horizontales (el mercado), hay conexiones verticales (la jerarquía). ¿Qué más dimensiones existen? En una economía industrial compleja las interrelaciones entre las partes que la componen pueden estar basadas, en principio, o bien en contratos negociados y libremente acordados (lo que significa autonomía y un tipo concreto de producción de mercancías), o bien, en un sistema de instrucciones vinculantes emitidas desde unas oficinas de planificación. No existe una tercera vía.

Si Nove tuviese razón, tendríamos que volver atrás y escoger la opción menos mala entre el sistema de mercado y la planificación central, sin que sea posible ninguna otra opción. Entonces, nuestra posibilidad de elección de un sistema económico se limitaría al capitalismo o al sistema de la planificación central, a los que añadiríamos todos los rasgos que fuera posible para mejorar la suerte de los ciudadanos.

Merecería la pena rescatar aquí la atinada observación del antiguo primer ministro y estadista británico William Pitt (1759-1806) que, si bien en un contexto completamente distinto, señaló que «la necesidad es el argumento de los tiranos y el credo de los esclavos».

No hemos conocido a Alee Nove, pero estamos convencidos de que no estamos ni ante un tirano ni ante un esclavo. Sin embargo, a pesar de su influencia, es difícil encontrar en su libro ningún otro argumento fundamentado que no sea el de la necesidad. Nove afirma que el único modo de establecer vínculos es a través de la horizontalidad o de la verticalidad. Pero esta afirmación ignora el hecho de que las relaciones horizontales puedan organizarse a través de instrumentos distintos al mercado, a menos que se asuma, por necesidad, que los mercados son el único sistema de distribución horizontal posible. Nove sostiene que no puede haber una tercera vía. En su opinión, las alternativas son imposibles desde una perspectiva lógica. Pero la única razón que ofrece de por qué es así, es la complejidad. Esto es precisamente a lo que Pitt se refiere con el «argumento de la necesidad».

Nove cree que no hay modo de que los productores y los consumidores puedan alcanzar de mutuo acuerdo «directrices» respetuosas para ambos, y que pudieran llevar a cabo por ellos mismos sin la existencia de un organismo central, sin un elemento competitivo y sin el intercambio de mercancías, a no ser asumiendo el riesgo de unas terribles repercusiones. ¿Pero por qué no puede ocurrir? ¿O a qué se debe el riesgo de unas terribles repercusiones?

¿Acaso Nove examina las propiedades que podría tener un sistema de tales características y las considera deficientes respecto a la división de clases, la alienación y la explotación? ¿Acaso él describe los rasgos que necesariamente acompañan a ese sistema y demuestra que tengan consecuencias que no sea posible soportar? El no hace ninguna de estas cosas. Por el contrario, la única respuesta que Nove proporciona respecto a por qué no puede tener lugar la distribución cooperativa consiste en que la distribución es

demasiado compleja como para que pueda funcionar nada distinto a los mercados o a la planificación central. La evidencia que nos ofrece es negativa: una alternativa a los mercados o a la planificación central es imposible. Nove demuestra su tesis simplemente afirmando que estos sistemas son los únicos que pueden estar a la altura de las complejas necesidades a que debe hacer frente la distribución. Esto es, la lógica en la que se apoya descansa en exponer que su resultado sería terrible. La única prueba que aporta se basa en sumar los indicios de algo que ante todo nadie está en condiciones de negar: que en cualquier sistema económico la distribución es una cuestión compleja e importante. Su presentación se basa únicamente en el argumento de la necesidad. A su modo de ver no puede realizarse una tercera vía porque no existe una tercera vía. Actualmente no la tenemos, por lo tanto, jamás podremos tenerla. Con este modo de pensar, que en parte era aquel al que Pitt hacía referencia, nunca habríamos superado las instituciones del Egipto de los Faraones.

Tal como se deduce de la afirmación de Nove, que ha encontrado un importante eco, desde un punto de vista operativo para comunicarse con las diversas audiencias de la izquierda es muy importante dar un paso hacia atrás. Si se piensa que es posible lograr una sociedad que promueva la solidaridad, la diversidad, la equidad y la autogestión, entonces, decir que este objetivo debería estar fuera de la agenda y que, por lo tanto, nadie debería intentar definirlo, explicarlo y defenderlo enérgicamente, equivaldría a afirmar que la humanidad debería dejar de progresar y resignarse a padecer un sistema económico muy alejado de las virtudes que se anhelan. En el caso de Estados Unidos, esto únicamente tendría sentido si realmente se pensara que es ideal tener un sistema económico en el que un 1 por 100 de la población posee la mayor

parte de los medios de producción y en consecuencia acumula unos beneficios desorbitados; en el que aproximadamente un 4 por 100 posee la mayor parte de los medios de producción restantes siendo, por lo tanto, poseedor de una inmensa riqueza y sumamente poderoso; y en el que alrededor del 15 por 100 restante de la población posee cierta parte de los medios de producción restantes monopolizando, también, las posiciones de poder económico en la sociedad y siendo el grupo que en gran medida toma las decisiones económicas cotidianas, gozando, pues, del status, del poder, y de las condiciones laborales privilegiadas que se derivan de su posición y, por supuesto, de unos ingresos enormemente desproporcionados. Esto supondría sentirse satisfecho con el hecho de que prácticamente un 80 por 100 de la población deba obedecer órdenes durante toda su vida laboral, ocupe una posición subordinada en sus centros de trabajo y también en gran parte de sus actividades de consumo y con el hecho de que un gran segmento de esta gran masa mayoritaria padezca hambre, incluso, a pesar de que fueran posibles otras alternativas.

Es difícil imaginar cómo una persona en pleno uso de sus facultades mentales y con unos principios morales más elevados que los de un escarabajo argumente que es preferible que en una sociedad haya la mínima solidaridad posible, la mínima justicia o democracia posibles y el menor control posible sobre la propia vida. Pero esto es a lo que equivaldría argumentar que implementar la economía participativa o cualquier otro sistema capaz de alcanzar estos valores a la vez que se cumplen las funciones económicas necesarias para la sociedad, debe estar fuera de la agenda, a menos que no se pensara que es potencialmente posible. Así pues, las personas que desean eliminar de la agenda de la humanidad la visión de un nuevo modelo económico, y que también desean mantener un

mínimo de dignidad y de racionalidad, generalmente no argumentan que no deberíamos querer satisfacer las necesidades y desarrollar las potencialidades de un modo mejor del que ahora lo hacemos. Por el contrario, argumentan que tanto una Parecon, como cualquier sistema económico alternativo que se pudiese imaginar, son necesariamente tan adversos o tan inalcanzables que incluso pensar en su implementación es una pérdida de tiempo.

¿Por qué un número tan elevado de personas sostiene que el deseo de lograr un sistema económico mejor debería ir al cubo de la basura de la historia? ¿Por qué tantas personas afirman que no es posible ningún sistema económico mejor y que intentar alcanzarlo es un sueño imposible y engañoso que se aleja del intento de perseguir objetivos útiles? Una respuesta descansa en que una persona razonable y moralmente fuerte podría percibir que un sistema económico mejor sería maravilloso pero, no obstante, considera que por desgracia no hay ninguna combinación de instituciones que pueda dar lugar a resultados más óptimos. Cualquier esfuerzo por favorecer la diversidad, la equidad, la justicia, la autogestión o la solidaridad económicas o bien (1) no estaría a la altura de nuestras intenciones o bien (2) causaría una disminución tan elevada de la producción o de otros resultados deseados (como por ejemplo, la privacidad) que los objetivos que alcanzara respecto a la equidad, la autogestión, o cualquier otro objetivo, se verían en gran medida superados por pérdidas equivalentes en cuanto a la producción, la privacidad, etc. Esta es la verdadera lógica de la posición de Alee Nove y también de la famosa afirmación de Margaret Thatcher de que «no hay alternativa», que se expresaría mejor con la fórmula «no hay una alternativa mejor».

La primera respuesta a esta afirmación descansa en la pregunta de por qué nadie en su sano juicio pronuncia alegremente esa frase. Imaginemos que en otros momentos de la historia alguien hubiera aplaudido que no hay una alternativa mejor en alusión a la esclavitud, o al trabajo infantil, o al abrumador analfabetismo o a que la esperanza media de vida se encontrara en veinte, treinta, cuarenta ó cincuenta años de edad, o a la dictadura, por nombrar unos pocos ejemplos. Presumiblemente, cualquier persona sana y moralmente juiciosa que gritara que no hay una alternativa mejor respecto a estas cuestiones lo haría lamentándose, y únicamente después de haber visto truncadas sus esperanzas por toda una serie de razones muy poderosas y de demostraciones que corroboraran ese grito. ¿Por qué otra razón se levantaría, si no, una señal de «prohibido el paso» en frente de las propiedades en las que, por supuesto, todo el mundo con una pizca de decencia moral quisiera entrar? Sin la existencia de demostraciones concluyentes respecto a la reivindicación, sería patológico por parte de aquellos que sufren los males de la esclavitud, del trabajo infantil, de un analfabetismo generalizado, esperanzas de vida muy reducidas, la dictadura o, como actualmente, unas tremendas desigualdades respecto a la riqueza y al poder económico, o sería de un egoísmo grotesco por parte de las pocas personas que se benefician de estas situaciones, declarar que no es posible nada mejor que estos males y sentirse eufórico al respecto»

La segunda respuesta a las personas que proclaman que no hay una alternativa mejor radica en que, de hecho, no sólo no hay nada convincente sobre lo que apoyar su postura sino que no hay argumento alguno que permita defender que no hay una alternativa mejor más allá de las enérgicas declaraciones por parte de los sectores de la población que se benefician jubilosamente de tales

creencias. No hay ninguna demostración efectiva o ningún argumento analítico sobre el que sostener que las instituciones económicas que otorgan poder a los trabajadores y a los consumidores para influir en las decisiones de modo proporcional al grado en que les afecten o que remuneran a las personas en función únicamente de su esfuerzo y de su sacrificio o que distribuyen las responsabilidades de una manera que responda a un reparto equilibrado del poder y de la calidad de vida, sean imposibles ni que estén llenas de problemas tan irresolubles que sobrepasen sus virtudes; o que tengan ningún tipo de problema en absoluto. De hecho, la situación es bastante opuesta. Los estudios preliminares realizados de tales instituciones han resultado sumamente prometedores, aunque los defensores del argumento de que no hay alternativa prácticamente han ignorado (como cabía esperar) estos análisis.

Como mínimo, por lo tanto, a menos que alguien haga una defensa sobrecogedora e inatacable de que la equidad, la solidaridad, la autogestión, la diversidad y otros valores deseables olvidados por las instituciones económicas actuales o bien (1) no son susceptibles de ser facilitados por instituciones económicas distintas o bien (2) son imposibles de ser logrados sin arrastrar consigo males terribles que contrarresten sus beneficios, lograr un sistema económico mejor y, más concretamente, una alternativa a los mercados y a la planificación central, debería ocupar un lugar preferente en la agenda. Sin embargo, la única refutación final definitiva de la negación académica de Nove de una tercera vía, o a la emotiva afirmación de Thatcher de que «no hay una alternativa», incluso cuando estas afirmaciones se realizan sin una argumentación racional seria, consiste en presentar una auténtica tercera vía.

Por lo tanto, en este capítulo se describe una distribución alternativa denominada «planificación participativa descentralizada». La abordaremos de manera secuencial describiendo, primero, sus métodos para transmitir la información, su estructura institucional, las fases de la planificación y, finalmente, exponiendo un ejemplo típico de planificación. En nuestra opinión, que será abordada con más detalle en los capítulos siguientes, la planificación participativa descentralizada permite a los consejos de consumidores y de trabajadores participar directamente en la formulación del programa económico que sería beneficioso para todos los miembros del sistema, de un modo justo y equitativo. Esta forma de planificación logra establecer un sistema de precios y de ajuste económico más preciso que los mercados y que la planificación central pero, además, refuerza en lugar de anular la solidaridad, la diversidad, la equidad y la autogestión.

Tal como hemos expuesto, la distribución es el proceso mediante el cual una economía determina las cantidades que se producen de cada bien y los precios relativos de todas las inversiones y los productos. Esta distribución se determina escogiendo la lista de todo aquello que realmente se produce y se consume por parte de los diversos actores económicos, tomando como referencia una lista casi infinita de todas las cosas que podrían producirse en un año con todas las combinaciones posibles respecto a la organización de la fuerza de trabajo y a la utilización de los recursos, así como cada fórmula de distribución posible del producto social. Se trata de un ingente proceso de selección. Hay una serie enorme, casi infinita, de posibilidades de lo que el sistema económico podría realizar el año siguiente. A lo largo del año, debemos adecuarnos a aquello que realmente produce el sistema económico. Este proceso se denomina distribución. Este es el proceso que realizan los mercados mediante

un criterio de selección competitivo entre los compradores y los vendedores de los productos finales que a su vez son una expresión de determinadas propiedades del mercado. Igualmente, es aquello que la planificación central consigue realizar seleccionando, mediante órdenes dictadas en las altas esferas, los productos finales que expresan las características de la planificación central. Y es, también, la función que toda «tercera vía» tendrá que desempeñar seleccionando según su propio criterio los resultados finales que expresarán sus características particulares (en nuestro caso, la economía participativa).

Información y comunicación participativa

¿Qué es exactamente lo que los trabajadores necesitan saber para regular su producción en base al modo en el que la misma les afecta y afecta a otros trabajadores y consumidores? ¿Y qué deben saber los consumidores para formular sus solicitudes de consumo a la luz de sus propias necesidades así como las necesidades de otros consumidores y trabajadores? Para conseguir una autogestión colectiva, realizada contando con la información necesaria, deben darse las siguientes condiciones:

- Los trabajadores de una economía participativa deben contrastar los beneficios derivados de trabajar menos o de utilizar menos técnicas productivas, aunque sean más efectivas con la consecuente pérdida de bienestar para los consumidores. Asimismo, los consumidores deben confrontar los beneficios que se derivan de sus demandas de consumo frente a los sacrificios que se requieren para producirlos.

- Los trabajadores de una economía participativa deben saber distinguir un volumen de trabajo equitativo de uno que sea demasiado liviano o demasiado pesado. Asimismo, los consumidores de una economía participativa deben poder distinguir las exigencias de consumo razonables y las que son excesivas o demasiado modestas.

- Todas las personas deben conocer los costes y beneficios sociales reales de lo que desean consumir o producir, incluyendo las consecuencias cuantificables o incuantificables de sus elecciones.

Primer instrumento de comunicación: los precios

La distribución cumple una función extremadamente compleja al proporcionar un medio para tomar decisiones entre diversas opciones. ¿Qué destino debería darse a la utilización de los recursos productivos? ¿Deberían producirse cacahuetes, celdas de prisión, coches o zapatos? ¿Y en qué cantidad? Asimismo, una vez que han sido producidos, ¿cuál es su valor relativo? ¿Qué cantidad de un producto debería cambiarse por una unidad de otro?

Un concepto clave cuando se toman tales elecciones de manera sensata es el «coste de oportunidad social» de fabricar un producto concreto. Si producimos cacahuetes, ¿qué otras cosas tendremos que dejar de producir por el trabajo, la tierra, las instalaciones, etc., que tendremos que destinar a la producción de cacahuetes? Y si producimos coches, ¿de qué nos veremos privados por no haber producido alguna otra cosa? En los mercados, los precios son un

indicador del poder de negociación. A nosotros nos parece que sería más apropiado que fueran un indicador de los verdaderos costes de oportunidad de la sociedad. Si hacemos X, debería conocerse cuánto de Y podríamos haber hecho en su lugar y, por lo tanto, saber si realmente se quiere hacer X o sería preferible hacer otra cantidad de Y. Si una economía funciona de manera óptima, entonces, será posible tener un conocimiento adecuado tanto de lo que ha sido invertido como de lo que se ha obtenido. La gama completa de las posibilidades existentes en un sistema económico y el modelo de producción y de consumo que se deriva de la distribución determinarán simultáneamente los costes de oportunidad social de cada una de las elecciones existentes entre la totalidad de las posibilidades. Se trata de una forma de relación circular o interactiva. El volumen total de zapatos, automóviles, cacahuetes y todo el resto de bienes producidos, así como el modo en que será repartido determinarán, en suma, el valor de cada elemento concreto, esto es, su coste de oportunidad social. En un plano ideal, la economía producirá cacahuetes hasta llegar al punto en el que producir un cacahuete más implique la pérdida de otro elemento que suponga un mayor beneficio a la sociedad que producir cacahuetes adicionales. En otras palabras, se producirán cacahuetes hasta el punto en el que los costes de oportunidad social se equiparen al beneficio del último cacahuete.

Supongamos, por ejemplo, que estamos produciendo grandes cantidades de lapice- ros. ¿En qué momento dejaremos de producirlos? Los lapiceros son útiles, pero cuantos más lapiceros tengamos menos valor tendrá cada uno de los lapiceros que se añadan a la cantidad ya producida, al menos después de llegar a cierta cantidad de lapiceros. Por otro lado, ciertamente no queremos emplear tal cantidad de trabajo y de recursos en la producción de

grandes cantidades de lapiceros que tengamos que empezar a privarnos de cosas que deseemos más que seguir haciendo crecer nuestros suministros de lapiceros como, por ejemplo, leche. En un plano ideal, el sistema económico producirá grandes cantidades de cada producto hasta llegar a un punto en el que el beneficio del último bien producido sea igual al coste de oportunidad de producirlo. La producción de una unidad adicional de otro artículo tendría un coste de oportunidad igual o ligeramente más elevado y tendría un valor social igual o ligeramente inferior y, así pues, si se deja de producir ese elemento se podrá utilizar la capacidad productiva para elaborar algún otro producto que sea más beneficioso.

Ciertamente, se trata de una cuestión complicada, pero no es imposible de entender. La parte más difícil radica en el hecho de la interactividad; el hecho de que las decisiones sean tomadas a escala global para todo un sistema económico teniendo en cuenta que cada decisión afecta a las bases sobre las que deben tomarse el resto de decisiones. Los economistas se refieren a esto como un problema de equilibrio general.

Llegados a este punto, volvamos a la discusión sobre los requisitos necesarios para que pueda alcanzarse un sistema de distribución óptimo. Los productores y los consumidores utilizan los precios como una forma abreviada de discernir el valor y los costes relativos de todos los costes y los beneficios sociales tanto de las inversiones como de la producción; deberían ser iguales a su verdadero coste de oportunidad social. En una Parecon, los precios, o las valoraciones relativas, emergen en un proceso de planificación participativa y sirven como una orientación para que los trabajadores y los consumidores realicen las propuestas y puedan evaluarlas. Es

importante comprender el carácter social de los precios; el hecho de que, no únicamente en una Parecon sino en todos los sistemas económicos, emergen a partir de las preferencias, las circunstancias, los deseos, el poder y la interacción social que se producen entre los diversos actores económicos.

Los economistas ignoran el origen social e interactivo de los precios y los consideran como medidas cuantitativas que pueden hallarse mediante procedimientos técnicos por analistas dedicados a resolver ecuaciones. Por ejemplo, en la bibliografía publicada sobre la planificación central, los precios son invariablemente considerados como el resultado de un cálculo matemático realizado de antemano. De modo parecido, en la literatura neoclásica relativa a los mercados se dice que todos los precios son el resultado de fórmulas matemáticas en las que se pone en relación una serie de preferencias fijas con unas tecnologías determinadas mediante una serie de ecuaciones complejas. Ciertamente, si se utiliza meticulosamente este tipo de pensamiento, puede emitir luz sobre algunas cuestiones. Pero su utilización indiscriminada para realizar observaciones sobre el sistema económico real puede resultar engañoso.

La cuestión estriba en que las preferencias reales de las personas emergen a través de la interacción social. Los resultados del encuentro y de la disparidad entre las preferencias de diversas personas no sólo dependen de la naturaleza de esta interacción, sino que las propias preferencias que están en la base de las decisiones personales y de los equilibrios alcanzados en la economía dependen ellos mismos de la interacción entre las personas. Nuestras preferencias están influidas por nuestras circunstancias y por

nuestras situaciones que, a su vez, están influidas por la naturaleza de las actividades económicas que emprendemos.

Cuando se piensa acerca de la distribución debería recordarse, por lo tanto, que para realizar estimaciones precisas de los costes y de los beneficios sociales deben haberse dado procesos sociales y comunicativos realistas. Si vamos a proponer aproximaciones positivas a la cuestión de la distribución, tenemos que aludir a procesos que no incentivan a las personas a disimular sus verdaderos deseos, que dan a las personas la misma oportunidad de manifestar sus sentimientos para determinar los resultados y que ayudan a las personas a alcanzar deseos que no están influidos negativamente por sus situaciones. El hecho de que el proceso de planificación participativa que se propone en estas páginas difiera en muchos aspectos del proceso comunicativo defectuoso de la distribución del mercado y de la planificación central determina que el sistema de precios también sea distinto.

En todo caso, durante el proceso de planificación participativo los precios tienen un carácter «indicativo», en el sentido de que representan las mejores estimaciones con las que se cuenta en un determinado momento sobre las valoraciones relativas finales. A media que se desarrolla el proceso estas estimaciones devienen progresivamente más precisas. Los precios indicativos en una Parecon también son flexibles, puesto que la información cualitativa sobre las condiciones laborales reales y de las implicaciones de consumir determinados bienes proporcionan una guía adicional importante. Los precios cuantitativos no son lo único que se utiliza, y además los mecanismos para establecer y reajustar los precios cuantitativos tienen sistemas de control y de equilibrio. En una Parecon, los precios indicativos (que miden los costes de

oportunidad social) se derivan de la consulta y del compromiso social cooperativo, avalado por la difusión de información cualitativa y de un proceso deliberativo para tomar las decisiones. Ambos elementos aseguran que los indicadores cuantitativos son todo lo precisos que es posible en cada momento y contribuyen a desarrollar una cierta sensibilidad hacia las condiciones de los propios compañeros y un conocimiento difuso del complicado mosaico de las relaciones humanas que determinan lo que una sociedad puede producir y consumir. Sin embargo, debido a que para garantizar tanto la precisión como el fomento de la solidaridad es preciso no sólo fijar precios cuantitativos sino también seguir modificándolos a través de un proceso social cambiante, la tarea de difundir la información en un procedimiento de distribución participativa es considerablemente mayor que en una economía no participativa donde estas cuestiones son simplemente ignoradas. Una economía participativa no sólo debe generar y revisar medidas cuantitativas precisas de los costes y de los beneficios sociales a la luz de condiciones cambiantes, sino que también debe comunicar una notable cantidad de información acerca de las condiciones en las que se encuentran el resto de los ciudadanos.

Segundo instrumento de comunicación: la medida del trabajo

Tal como se expuso anteriormente, las combinaciones de tareas estarían equilibradas respecto a todos los centros de trabajo. Si hubiera fábricas con unas condiciones laborales por encima de la media, las personas empleadas en la misma deberían dedicar cierta parte de su jornada a realizar tareas en algún otro lugar de trabajo

mientras que los trabajadores de aquellas fábricas con unas condiciones de trabajo por debajo de la media deberían dedicar cierto tiempo a desempeñar tareas más interesantes en otro centro de trabajo. Si una persona quisiera trabajar durante un periodo determinado de tiempo con una intensidad notablemente por encima o por debajo de la media social sin que distorsione el equilibrio del trabajo, sería suficiente con que aumentase o disminuyese proporcionalmente el número de horas dedicadas a las diversas tareas. Así pues, todos los individuos recibirían de su centro de trabajo un indicador de su jornada laboral media que sería una medida precisa de su contribución laboral. A lo largo de un periodo suficientemente dilatado de tiempo, cada vez que el indicador de una persona experimentase un aumento (o una reducción), en comparación con la media social, esto implicaría que se habría sacrificado más (o menos) para contribuir al bienestar de la sociedad y que tendría derecho a una retribución proporcionalmente más (o menos) elevada. En una Parecon, las combinaciones de tareas estarían equilibradas mediante una evaluación social real, pero la duración de las jornadas de trabajo y la intensidad con la que se ha trabajado únicamente servirían para orientar las decisiones, ya que los consejos podrían aceptar requerimientos de consumo mayores (o menores) en base a sus circunstancias y a sus necesidades.

En suma, el hecho de que las personas que participan en el proceso de planificación participativa tengan combinaciones equilibradas de empleo permite obtener una primera estimación razonable del esfuerzo empleado atendiendo al número de horas contabilizadas. Estas estimaciones pueden, a su vez, ser revisadas a la luz de las tasas de esfuerzo de cada trabajo. A través de las diversas opciones para obtener cierto grado de flexibilidad en el

consumo personal, únicamente se prohibirán las combinaciones de tareas significativamente desequilibradas.

Tercer instrumento de comunicación: la actividad cualitativa

Para impedir que las personas tomen decisiones basadas únicamente en una enumeración cuantitativa de los costes y de los beneficios que pueda comenzar a alejarse de la realidad y que en cualquier caso carezca de consistencia, todos los actores de una Parecon también deberían poder acceder a una lista de todos los factores directos e indirectos que intervienen en la producción de bienes junto a una descripción de lo que reportará el consumo de esos bienes. Esto significa que quienes producen y consumen unos bienes concretos deben comunicar al resto de participantes en el proceso de planificación (el cual será explicado más adelante) aquellos efectos humanos cualitativos que no pueden expresarse plenamente mediante indicadores cuantitativos. Esto no implica que todos los actores deban escribir largos ensayos sobre su trabajo y sus condiciones de vida. Significa que las personas necesitarán generar análisis concisos que sustituyan el hecho de que no todo el mundo puede experimentar personalmente todas las circunstancias. Por supuesto, no todos los trabajadores y los consumidores utilizarán toda esta información cualitativa en todos los procesos de cálculo. Pero, si se verificasen cambios en las preferencias de los trabajadores o de los consumidores que alguna persona no comprendiese o que quisiera explorar con más detalle para saber lo que hay detrás de un determinado precio indicativo, estará disponible la información cualitativa necesaria para poder realizar un

ejercicio de control y de clarificación. Además, al prestar una mayor atención a esta información, con el tiempo las personas se familiarizarán con los factores materiales, humanos, y sociales que intervienen en la elaboración de los diversos productos. De este modo, todo el mundo puede valorar con más precisión los efectos de las restantes demandas de consumo e, incluso, los motivos colectivos más genéricos que las inspiran, de forma que se refuerce la solidaridad. Tanto los productores como los consumidores deben, por lo tanto, ser capaces de consultar no sólo informes resumidos de los costes y de los beneficios sociales globales que se reflejan en los precios indicativos, sino también informes cualitativos detallados. Únicamente esto garantizará que no se pierda la dimensión humana y social del proceso mediante el cual se toman las decisiones económicas y que los datos del informe (cuantitativo) de los precios continúan siendo lo más precisos posible.

La organización de la distribución

En una Parecon, la totalidad de los centros de trabajo y de los consejos de consumidores vecinales participará en el procedimiento social que denominamos planificación participativa. Pero, además de los consejos existentes en los centros de trabajo, también habrá consejos industriales y federaciones regionales de centros de trabajo. Y además de los consejos de consumidores vecinales también habrá federaciones de distrito, de una ciudad, comarcales y estatales. Por otro lado, además de todos estos consejos y federaciones de consejos, en una Parecon habrá diversos «comités de asistencia» o agencias que, entre otras funciones, facilitarán el

intercambio y el procesamiento de la información para elaborar las propuestas de consumo colectivas y los proyectos de inversión a gran escala, resolverán las demandas de los trabajadores respecto a los traslados laborales o ayudarán a los individuos y a las familias que buscan unidades de convivencia o vecindarios donde residir. Por último, en todos los niveles de la economía también habrá comités de asistencia para ayudar a los agentes económicos a revisar sus propuestas y buscar las formas menos dañinas de modificar los planes en respuesta a circunstancias imprevistas.

Las fases de la planificación participativa

En la planificación participativa todos los actores (individuales o colectivos a través de los consejos) propondrán en cada nivel correspondiente las actividades tanto de consumo como de producción que desean realizar, y después de recibir la información sobre las propuestas realizadas por los demás actores y la respuesta de otros actores a su propuesta, cada actor realizará una nueva propuesta.

De este modo, cada «agente» de consumo, desde los individuales hasta las grandes federaciones de consumidores proponen un plan de consumo. Los individuos realizan propuestas referidas a bienes privados como la ropa, la comida, los juguetes, etc. Los consejos vecinales realizan propuestas que incluyen las demandas ya aprobadas de consumo individual así como también las solicitudes de consumo colectivo del vecindario, que podrían consistir, por ejemplo, en la construcción de una nueva piscina o de un parque municipal. Los consejos de ámbito más amplio y las federaciones de

consejos hacen propuestas que incluyen solicitudes ya aprobadas de los miembros de los consejos así como también las solicitudes de consumo colectivo más amplias de las federaciones.

De modo similar, cada «agente de producción» propone un plan de producción. Los centros de trabajo enumeran las inversiones que quieren realizar y los productos que desean producir. Las federaciones regionales o del ámbito industrial suman las propuestas y supervisan el exceso de oferta y de demanda.

A medida que cada trabajador o consumidor individual, o colectivo a través de los consejos respectivos, que participa en el proceso negocia a través de sucesivas rondas de intercambio de sus propuestas con todos los demás participantes, se van alterando las propuestas iniciales de acuerdo con los mensajes que reciben y el proceso sirve para encontrar un punto de convergencia. No hay un centro o una jerarquía responsable de dictar las decisiones. No hay competitividad. Todos los actores tienen encomendadas responsabilidades que les hacen aumentar más que reducir la solidaridad con el resto de productores y de consumidores. Todas las personas son remuneradas adecuadamente en función de su esfuerzo y de su sacrificio. Y todas ellas tienen una influencia proporcional en sus elecciones personales así como también en las decisiones colectivas más amplias, y en las de toda la sociedad.

La elaboración de las primeras propuestas

Supongamos que conservamos un registro de toda la producción y el consumo habidos en la sociedad del año precedente. Esto

permitiría que cada año tuviéramos toda la información sobre el plan del año anterior. Supongamos que los precios utilizados para calcular los costes y los beneficios sociales así como las rentas del último año también se registran. Si toda la información relativa al plan del año anterior estuviera almacenada en un ordenador central, todos los actores del proceso de planificación podrían tener acceso a la información más relevante para llevar a cabo la planificación del año siguiente, incluyendo los precios indicativos. Además, el acceso a esta información permite a cada unidad ver fácilmente la trayectoria de sus propias propuestas en cada ronda de negociación previa al programa definitivo del proceso de planificación del año anterior. Una vez que toda esta información está disponible, ¿de qué modo los consejos de trabajadores y de consumidores realizan el plan para el año siguiente?

1. En primer lugar, tanto los consejos de trabajadores como de consumidores acceden a los datos que consideran relevantes del año anterior.

2. De modo más o menos simultáneo, ambos consejos reciben información de los comités de asistencia sobre la estimación de la variación prevista tanto en los precios como en las rentas para el año próximo a la luz de su conocimiento de las decisiones de inversión y de los cambios en la fuerza de trabajo del año anterior.

3. También reciben información de los consejos de producción y de consumo respecto a los proyectos de inversión a largo plazo o de las propuestas de consumo colectivo ya acordadas en planes anteriores y que implican que debe continuarse con los compromisos adquiridos para ese año.

4. Se revisan los cambios en las propias propuestas realizadas durante la planificación del año anterior para observar el volumen de consumo que debieron reducir de la propia propuesta, o la modificación que sufrieron los planes de los trabajadores para mejorar sus condiciones laborales y recordar sus aspiraciones pasadas en ambos sentidos. También se prestará atención a los incrementos medios de la renta y a las mejoras en la calidad media de las combinaciones de empleo proyectadas para el año próximo así como a las estrategias para maximizar los beneficios de las mismas.

5. Finalmente, los precios finales del último año son utilizados como indicadores iniciales de los costes y de los beneficios sociales, a partir de los cuales se desarrolla una propuesta para el año próximo que no es únicamente una enumeración de lo que los actores económicos desean consumir o producir y, por lo tanto, implícitamente, de la que debería ser la producción total de la sociedad, sino que también proporciona información cualitativa sobre las motivaciones de los mismos. Esta propuesta se combina con las demás propuestas, se atiende a las reacciones que suscita, se realizan las revisiones que proceda y, tras darle muchas vueltas, se alcanza la versión definitiva.

Es importante observar que esto no significa que los individuos o que los consejos colectivos deban especificar cuántas unidades de cada producto necesitan llegando a precisar la talla, el estilo y el color de los mismos. Los bienes y los servicios se agrupan en categorías en función del tipo de recursos, de los bienes intermedios y del trabajo que se precisa para su obtención, así como también de la variación fácilmente previsible de las características opcionales de

menos importancia. Para los fines de la planificación únicamente necesitamos solicitar tipos de bienes, aunque posteriormente cada persona elegirá la talla, el estilo y el color de los productos que efectivamente serán consumidos.

En cualquier caso, los individuos presentan solicitudes de consumo en los consejos vecinales, que colectivamente aprueban o desaprueban las solicitudes y las organizan en una solicitud total del consejo de bienes de consumo individual para todos los miembros, junto a la solicitud de consumo colectiva del vecindario, para obtener la propuesta de consumo total del mismo.

Las propuestas del vecindario se suman a las solicitudes de consumo realizadas en otros vecindarios y acaban completando la propuesta del distrito, de la ciudad, y así en adelante. El hecho de que los consejos de ámbito superior aprueben o contesten las solicitudes de ámbito inferior, hasta que están listas para aprobarse y transmitirse, permite ahorrar una considerable cantidad de tiempo, lo cual es esencial por sus implicaciones colectivas, como enseguida tendremos oportunidad de comprobar.

Del mismo modo, desde el plano de la producción del sistema económico, el comité de iteración de un empresa proporciona a todos sus trabajadores resúmenes de la producción del último año, incluyendo la propuesta inicial, las modificaciones que se produjeron durante las fases de iteración del proceso de planificación, y lo que finalmente fue aprobado. El comité también emite su predicción de la solicitud de este año basada en extrapolaciones de los nuevos datos demográficos y de las negociaciones del último año. Los trabajadores individuales consideran esta información, discuten ideas para mejorar la vida laboral y para introducir propuestas personales que, a su vez, vienen a incorporarse a una propuesta

inicial de la empresa en materia de inversión y de producción. Después de una serie de procedimientos de iteración, se discuten las propuestas de la empresa, se negocian y se decide como una unidad, en lugar de que cada individuo realice su propuesta y se obtenga un promedio de todas ellas.

Asimismo, es importante no olvidar que tanto la preparación como la transmisión de la información relevante para la planificación, que forman parte del proceso de asistencia en el interior de una empresa o de una industria, o en diversos niveles de consumo, constituye un empleo como cualquier otro, aunque presente sus propios rasgos particulares. En otras palabras, naturalmente el trabajo de asistencia a la planificación está incluido como parte de las combinaciones equilibradas de empleo. Igualmente, debe observarse que, además de las propuestas cuantitativas elaboradas por cada unidad de producción y de consumo, también se recoge en el proceso de planificación una adenda cualitativa donde se incluyen descripciones de los cambios producidos en las circunstancias y en las condiciones económicas de la sociedad. En cualquier caso, un consejo puede acceder al banco de datos de cualquier comité de asistencia y de cualquier otro consejo. Todo el proceso es absolutamente abierto.

El paso de una propuesta a otra

Ya tenemos las primeras propuestas. Todas las personas han ofrecido una respuesta a cuánto quieren trabajar y consumir a la luz de las propias valoraciones presumiblemente demasiado optimistas de las posibilidades existentes. ¿Constituyen las propuestas un plan o debe darse una nueva ronda de negociaciones? Para tomar una

decisión, únicamente es necesario recoger todas las propuestas y comparar la demanda y la oferta total de cada clase de producto y de servicio final, de cada bien intermedio, y de cada inversión primaria. En una primera fase de iteración, en la que los consumidores proponen hasta cierto punto una «lista deseada» y los trabajadores proponen mejoras sustanciales en sus condiciones laborales, aunque pueda existir un exceso de oferta en algunos bienes, la propuesta inicial de consumo de la mayor parte de los bienes probablemente arrojará un exceso de demanda. En otras palabras, si se toman todas las propuestas iniciales no obtendríamos como resultado un plan factible. Como paso siguiente, cada consejo recibe nueva información en la que se indican los bienes de los que existe un exceso de oferta o de demanda así como la magnitud de dicho exceso, y una valoración comparativa de la propuesta del consejo respecto a otras unidades equiparables. Los comités de asistencia proporcionan nuevas estimaciones de los precios indicativos proyectados para equilibrar la oferta y la demanda.

En este punto, los consumidores vuelven a valorar sus solicitudes a la luz de los nuevos precios, y la mayoría de las veces «modifican» sus solicitudes de consumo de bienes de los que existe un exceso de demanda y aumentan su solicitud de bienes cuyos precios indicativos han caído porque existía un exceso de oferta de los mismos o, al menos, porque existe menos exceso de demanda que de otros. Los consejos de consumidores y los individuos cuyas solicitudes globales fueran más elevadas que la media se sentirían obligados a reducir gradualmente sus solicitudes con la esperanza de ganar la aprobación de sus propuestas. En esta etapa de la negociación nos encontramos con que la equidad y la eficiencia emergen de manera simultánea. Esto es, la necesidad de ganar la aprobación de otros consejos fuerza a los consejos cuya solicitud de consumo per cápita

está significativamente por encima de la media social a reducir sus solicitudes globales. Pero la necesidad de reducir la demanda puede satisfacerse sustituyendo los bienes cuyos precios indicativos han ascendido por la de aquellos cuyos precios han caído. La atención recae en el grado hasta el cual los consejos divergen de la media actual y de las previsiones, y en el hecho de que las razones en que se basan estas discrepancias sean consistentes.

De modo parecido, los consejos de trabajadores, donde la relación entre los beneficios sociales de su producción y los costes sociales de los recursos necesarios para la misma fuera inferior a la media, se verían presionados o bien a incrementar su eficiencia o su esfuerzo, o bien a explicar los motivos de que los indicadores cuantitativos en su caso presenten tales anomalías. Antes de incrementar su compromiso de trabajo, los trabajadores intentarían sustituir los recursos cuyos precios indicativos han ascendido por los recursos cuyos precios indicativos han caído, y sustituir la producción de bienes cuyos precios indicativos han caído por la producción de cuyos precios indicativos han ascendido.

Cada ronda de planificación o de iteración genera un nuevo conjunto de propuestas de actividad económica. Tomadas en su conjunto, estas propuestas generan nuevos datos respecto a la situación de cada bien, sobre la media de consumo por persona, y sobre la relación media coste/beneficio de la producción en la empresa. Todo esto permite el cálculo de nuevas proyecciones de precios y de nuevas predicciones sobre la renta media y el volumen de trabajo que sería necesario. A su vez, esto genera modificaciones en las propuestas, en un proceso interactivo que continúa hasta que se elimina el exceso de demanda y se alcanza un plan factible.

Actualización flexible

La convergencia y la actualización de las propuestas se relacionan en la medida en que ambas pueden beneficiarse del proceso de planificación a gran escala. Por ejemplo, supongamos que hemos cerrado un acuerdo sobre el programa económico para el año próximo. ¿Qué razones podrían hacer que necesitásemos actualizarlo a lo largo del año y cómo podría hacerse esto produciendo el menor desorden posible?

Los consumidores comenzarían el año con un plan operativo que indicara el consumo previsto de alimentos, ropa, comidas en restaurantes, viajes, libros, discos, entradas para espectáculos, etc. ¿Qué ocurriría si alguien quiere sustituir un objeto por otro ligeramente distinto? ¿O qué ocurriría si una persona quiere eliminar o añadir cualquier cosa a lo que había previsto preferir para ese año? ¿O qué ocurriría si se cambia de opinión y se quiere ahorrar o pedir prestado más de lo que se había planeado?

Supongamos, por ejemplo, que una persona forma parte de un consejo vecinal de consumidores que, a su vez, pertenece a un consejo de distrito, a una federación de consejos de ámbito municipal, etc. Algunos cambios en lo que Tony y Talía escogieron, así como en lo que escogió el resto de los miembros, se compensará cuando se crucen los datos de todas las solicitudes de los consumidores del vecindario que deseen un cambio en el consumo (algunas personas querrán consumir más cantidad de un determinado producto y otras querrán no consumir tanto de dicho bien como habían previsto). Otras variaciones se compensarán en el distrito, y así sucesivamente. En tanto que los ajustes de los

consumidores se compensen entre sí, los cambios en los planes de producción no serán necesarios. Efectivamente, realizar ajustes sin trastornar los planes de producción será una de las funciones de la federación de comités de consumo.

¿Pero qué ocurriría si la demanda agregada de un determinado producto aumenta (o disminuye)? Supongamos que los individuos registran su consumo en «tarjetas de crédito» informatizadas que automáticamente comparan el porcentaje de solicitudes anuales después de haber reducido la fracción del año transcurrido, tomando en consideración ciertas irregularidades previsibles, como cumpleaños y vacaciones, variaciones estacionales y factores por el estilo. Estos datos pueden ser procesados por terminales que comunican los cambios previstos a los consejos industriales de ámbito superior que, a su vez, comunican los cambios a las empresas concretas. La tecnología sería similar a la que se utiliza para realizar los inventarios en los grandes almacenes, donde el resultado de la caja donde se registran las ventas se compara con el inventario general de los productos que hay en la tienda. En todo caso, lo que entonces ocurriría es que las federaciones de consumidores, los consejos industriales y las unidades de trabajo individuales negociarían ajustes en el consumo y en la producción que, a su vez, entrañarían ajustes en las asignaciones de trabajo para dar cuenta de las transformaciones en la demanda. Estos diálogos pueden conducir a que el trabajo disminuya en algunas industrias y aumente en otras, incluyendo posibles traslados de empleados, pero este tipo de traslados no serán más frecuentes que en cualquier otro tipo de economía. En cualquier caso, la necesidad de que los trabajadores cambien de empleo, o incrementen o disminuyan el volumen de trabajo y el consiguiente impacto que esto pueda tener en sus vidas,

sería un factor considerado en proporción a la negociación sobre la pertinencia y la forma de responder a los cambios en la demanda.

Igualmente, debe señalarse que las actividades de cada empresa tienen implicaciones para otras empresas ya que si el proceso de planificación consiste en hacer corresponder la oferta con la demanda de manera sumamente precisa, cualquier cambio en la demanda distorsionaría toda la economía. Por esta razón un plan «rígido» se revelaría enseguida inconveniente ya que requeriría un proceso de debate y de cambios excesivo. Con la finalidad de evitar esto y de simplificar el proceso de actualización, el plan acordado debería ser suficientemente flexible como para prever una provisión de recursos sin utilizar que podrían destinarse a la producción de la mayoría de los bienes. Un conocimiento práctico de aquellas industrias que tienen más probabilidades de verse afectadas por alteraciones no compensables facilitaría este tipo de planificación preparatoria laxa, que lógicamente no es diferente a la planificación previa para la cobertura de las contingencias sanitarias, en caso de catástrofe u otras situaciones de necesidad que nadie puede predecir de modo individual, pero que es posible determinar para toda la sociedad.

Sin embargo, hay una cuestión técnica a la que debemos atender. Durante el periodo de planificación emerge cierta serie de tasas de cambio o de precios que se basan en los recursos necesarios y en la producción previstos en la programación de la actividad económica. Al concluir el año, obtendremos los datos reales sobre la producción y sobre los recursos para toda la economía. Debido a estos cambios en la producción de los diversos bienes si se compara el plan inicial con la realidad final, los precios reales finales serán algo distintos a los previstos. Esto supondría que habría personas que podrían

haberse beneficiado o haberse visto perjudicadas, es decir, haber pagado el precio establecido en el plan inicial pero haber obtenido productos cuyo verdadero valor era algo superior o algo inferior. Para resolver este problema, una Parecon podría sencillamente hacer una nueva estimación del gasto global de los individuos, y al final de cada año hacer recaer de manera precisa sobre los consumidores los resultados, que o bien incurrirían en una deuda con la sociedad o bien tendrían un derecho a ser recompensados por su pérdida en función de sus intenciones iniciales. Además, cuando se desearan evitar grandes variaciones los comités de asistencia podrían emitir estimaciones de precios de manera cuatrimestral adaptadas a las preferencias basándose en las nuevas valoraciones. Igualmente, una Parecon podría permitir que se produjeran tales errores asumiendo que los mismos se verán compensados a lo largo de los años de tal modo que nadie obtenga una ventaja indebida. No obstante, éstos son pequeños detalles que sin duda se resolverán en la práctica, no únicamente mediante el análisis teórico, y quizá de modos diferentes en economías diversas. Por el contrario, lo que no conviene olvidar es la estructura institucional global del modelo económico que defendemos en este libro.

La convergencia en el plan

Desde una perspectiva realista, el ajuste de los precios indicativos a tenor de las preferencias declaradas para equilibrar la oferta y la demanda es más complicado en la práctica que en los modelos económicos elaborados por los economistas. Si en un proceso de planificación interactivo se produce un exceso de demanda de un

producto, podría romperse el equilibrio, ya que los trabajadores ofrecerán producir más y los consumidores solicitarán obtener menos en respuesta a los precios indicativos. En la medida en que la situación de cada producto afecta a la de los demás, el progreso de una industria podría distorsionar el equilibrio de otra. En las economías orquestadas por el mercado, sometidas a dinámicas similares, la solución brindada por los economistas a estos quebraderos consiste simplemente en hacer como que este problema tan molesto no existe. Ya se trate del equilibrio del mercado o de la convergencia de los procedimientos de planificación iterativos, los remedios matemáticos abstractos a los que se hace referencia con denominaciones como «convexidad» y «nivel de sustitución bruto» son buenas medicinas para los quebraderos teóricos, pero las premisas que se apartan completamente de la realidad no son en absoluto buenos remedios para trasladar honestamente la teoría a la práctica.

Para lograr la eficiencia en el procedimiento de planificación participativa, las economías concretas incorporarán, por lo tanto, reglas flexibles que faciliten la convergencia sin sobrepasar un periodo de tiempo razonable, pero que no influyan indebidamente en los resultados o aminoren la equidad. Los procedimientos pueden abarcar fórmulas sencillas realizadas por un ordenador optando por una vía rápida para alcanzar el equilibrio, o bien reglas concebidas para evitar que los ciclos de desacuerdo y de debate se traduzcan en una pérdida excesiva de tiempo, o sistemas de ajuste diseñados e implementados por aquellos trabajadores con experiencia en facilitar la convergencia ante situaciones concretas. Trazar y escoger entre estas y otras posibilidades es una cuestión práctica que ha de tenerse en cuenta a la hora de implementar cualquier economía participativa real. Por ejemplo, algunas consideraciones que se

deberían tener en cuenta en la elección de un método serían las siguientes:

1. Los límites que se establecerían a la facultad de los trabajadores dedicados a conducir el proceso de iteración para que no pudieran influir accidental o intencionadamente en los resultados de la planificación.

2. Los límites dentro de los cuales no podrán reducirse las fases de la iteración necesarias para alcanzar un plan definitivo en un plazo razonable de tiempo.

3. La cantidad de tiempo dedicado a la planificación que se ahorra gracias a la subdivisión de cada fase de iteración, estableciendo procedimientos de simplificación especiales.

4. El sistema para reducir la complejidad de realizar los cálculos de los productores y de los consumidores.

Una cosa que debe quedar clara acerca de la planificación participativa y de Parecon en general es que no hay una única respuesta correcta al modo de llevar a cabo la mayoría de las funciones económicas. Al igual que ocurre en el sistema capitalista, en el seno de una Parecon, tanto en los diversos lugares como en las diversas instituciones que integran la misma, se aplicarán diversos enfoques a los problemas. Estos diferentes enfoques pueden existir, por ejemplo, respecto al sistema empleado para medir el esfuerzo o para fijar las combinaciones equilibradas de empleo dentro de una misma unidad de producción o entre unidades productivas distintas, o a la organización de los consejos, o en lo relativo al intercambio entre diversos tipos de sistemas para adoptar las decisiones que afectan a la participación y al reparto de la capacidad de influir en las decisiones, o respecto a la relación entre el consumo individual y el

consumo social y entre las diferentes instancias de la sociedad, o respecto a los métodos para facilitar la convergencia.

La cuestión estriba en que un sistema económico podrá considerarse una Parecon en la media en que emplee un sistema de remuneración, una definición del empleo, un régimen de propiedad, una organización en consejos y un sistema distributivo y de adopción de decisiones ajustados a las reglas fundamentales de la economía participativa, y que adopte los valores de la solidaridad, la equidad, la diversidad y la autogestión como sus principios generales a la hora de tomar las diversas decisiones entre las diferentes formas de implementar los objetivos de Parecon.

Un proceso típico de planificación

El hecho de que el proceso que hemos descrito en las páginas precedentes sea radicalmente diferente al sistema de distribución tradicional del mercado y de la planificación central hace que sea útil realizar una descripción de la forma que podría cobrar en la realidad un proceso típico de planificación y de cómo se sentirían sus participantes.

El primer paso que debe seguir cada individuo de una economía participativa consiste en pensar su plan anual. Todos sus miembros saben de antemano que su trabajo estará integrado por combinaciones de empleo equilibradas y pueden albergar la expectativa de consumir una selección de bienes media respecto al resto de la sociedad, a menos que su esfuerzo laboral se sitúe por encima o por debajo de la intensidad normal invertida por el resto

de trabajadores o tengan unas necesidades particulares que puedan determinar que reciba una remuneración inferior o más elevada. La primera decisión que tomará cada individuo consistirá en decidir si quiere «ahorrar» trabajando más o consumiendo por debajo del nivel medio de consumo, o bien si prefiere «endeudarse» trabajando menos o consumiendo por encima de la media. Los comités de asistencia proporcionarán una estimación inicial del nivel medio de consumo para el conjunto de la sociedad y del volumen de trabajo previsto basada en los niveles del año anterior, en las inversiones en equipamientos y en formación, y en los ajustes realizados durante el periodo de planificación.

Cuando una persona prepara su primera propuesta es consciente de que no está proponiendo un nivel de contribución de trabajo y una solicitud de consumo únicamente válida para ella misma, sino que si se extrapola también se está proponiendo, respecto a la media, un nivel determinado de trabajo y de consumo para el resto de la sociedad. Para poder realizar una propuesta realista, cada persona deberá coordinar su trabajo y su consumo con el de los demás, aunque no sea necesario estar de acuerdo con las estimaciones sobre el crecimiento previsto emitidas por el comité de asistencia.

En otras palabras, cada persona realiza una propuesta como la siguiente: «Me gustaría trabajar tanto en mi combinación equilibrada de empleo y consumir tanto (en base a mi esfuerzo laboral), tal como se desglosa a continuación». Esta propuesta se basaría en la experiencia del último año, en la predicción del crecimiento económico y en la voluntad de ahorro y de endeudamiento personal. Todas las personas con capacidad para trabajar realizan este tipo de elecciones intentando optimizar su

bienestar dadas sus particulares preferencias y dentro del constreñimiento de que la cantidad total de consumo final estará determinada por el total producido y de que las responsabilidades y las recompensas a este esfuerzo serán distribuidas de manera equitativa.

Después de recoger las primeras propuestas, se calculan los nuevos precios indicativos y se realizan nuevas proyecciones del nivel medio de consumo y de trabajo para el conjunto de la sociedad. Debemos observar que no sería siquiera posible implementar con exactitud la mayoría de las propuestas de producción iniciales, puesto que en el contexto de cada empresa es posible que una persona de un equipo proponga trabajar más horas de las que propone otra persona del mismo equipo siendo sus tareas interdependientes, de tal forma que los trabajadores únicamente pueden realizar sus tareas conjuntamente. Además, la mayoría de los bienes acusarán un exceso de demanda, de tal modo que el plan inicial tampoco será realizable en este sentido.

Así pues, como paso siguiente, todos los individuos deberán formular su repuesta una vez que se conozcan todas las propuestas iniciales. En esta fase de la planificación, cada persona compara el volumen de trabajo y el nivel de consumo que ha propuesto con la media extraída de las propuestas del conjunto de la sociedad. También podrían considerarse medias más localizadas como, por ejemplo, de una empresa, de una industria, del propio consejo o de un barrio. En esta fase se presta atención al nivel de demanda y oferta de cada bien de consumo solicitado o propuesto, y en este punto es muy importante el hecho de que los excesos en la oferta y en la demanda se reflejarán en variaciones en los precios indicativos. Esto es, cada persona tendrá en sus manos la relación y la

clasificación de todos los bienes así como las nuevas estimaciones de los costes y los beneficios de oportunidad social. Después de que cada persona haya consultado las explicaciones disponibles de todo aquello que pudiera resultar difícil de comprender, como la existencia de grandes lagunas en los niveles de productividad de los trabajadores o en las opciones de los consumidores, y tras haber consultado a las personas que se considere pertinente y de haber examinado todos los datos que pudieran resultar de interés, se realizan los cambios que se consideren oportunos y se presenta una segunda propuesta.

Seguidamente, se sintetizan de nuevo todas las nuevas propuestas y se transmite la nueva información, necesaria para llevar a cabo el tercer nivel de iteración. Hasta llegar a esta fase, las propuestas de los trabajadores o de los consumidores no estaban sujetas a reglas ni a límites. Sin embargo, ahora podría ser distinto. (Cuando decimos «podría ser», estamos haciendo referencia al hecho de que una implementación concreta de la planificación participativa tal vez podría optar, después de su experimentación y a la luz de su experiencia concreta, por el procedimiento que ahora se describe. No obstante, otra implementación podría utilizar técnicas distintas.) En lugar de existir la posibilidad de cambiar las propuestas en cualquier sentido y en cualquier cantidad, podrían establecerse ciertos límites. Por ejemplo, podría prohibirse a los consumidores incrementar su demanda de ciertos bienes por encima de un porcentaje máximo que se situase por encima de la media estimada para el conjunto de la economía. Igualmente, bien en ésta o en sucesivas rondas de negociación, podría prohibirse a los productores reducir las propuestas de producción por debajo de cierto porcentaje.

La idea que debemos retener descansa en que cabe imponer reglas que limiten la posibilidad de introducir cambios a actores económicos específicos con el objetivo de evitar variaciones excesivas en la situación de los bienes a lo largo de las sucesivas rondas de negociación. Toda implementación concreta de la planificación participativa se basará en reglas acordes al deseo de la sociedad y eficientes desde un punto de vista técnico que sirvan para guiar el comportamiento de los productores y de los consumidores a través de los diferentes niveles del proceso de iteración.

En la tercera o cuarta fase del proceso, los sujetos que deben realizar las propuestas podrían circunscribirse a los consejos en lugar de a los individuos. Los consumidores podrían reunirse en sus consejos vecinales a nivel local, y los trabajadores en los consejos de sus centros de trabajo, para que cada consejo emitiera una única propuesta. En esta fase del proceso de planificación económica, las propuestas laborales dejarían de ser medias abstractas para convertirse en planes consistentes que pudieran ser ejecutados si se destinara a los mismos la inversión requerida.

Debemos señalar que en este procedimiento en ningún momento se contempla la posibilidad de que las personas sean obligadas a consumir la misma cantidad de los diversos bienes. Tanto los consumidores individuales como los productores pueden seguir presentando propuestas que se encuentren muy alejadas de sus niveles medios de oferta y de demanda. No obstante, los centros de trabajo se sentirán presionados para trabajar hasta alcanzar la tasa media de costes/beneficios en su industria y, a su vez, los consumidores se verán presionados para evitar que sus solicitudes de consumo global excedan de la renta media disponible. De hecho, en esta fase, los consejos de producción que persistan en realizar

propuestas con tasas de coste/beneficio por debajo de la media de su sector industrial podrían tener que realizar una petición a su industria para no ser desmanteladas por el hecho de no ser funcionales. Y, de modo parecido, los consejos de consumidores locales que emitan propuestas por encima de la media podrían tener que realizar peticiones a las federaciones de ámbito superior, en las que se incluyera una explicación de las circunstancias excepcionales que justifican sus solicitudes.

Durante la quinta fase del proceso de iteración, continuando con nuestro modelo hipotético, podría ponerse en práctica otra regla adicional con el objetivo de agilizar el proceso de planificación. En esta ocasión, los comités de asistencia realizarían una extrapolación a partir de los resultados de las fases de iteración ya realizadas, de la que emergerían cinco planes definitivos diferentes a los que podría llegarse si se continuase con el proceso de planificación iterativa. La diferencia que existiría entre los cinco planes propuestos obedece a que cada uno de ellos implicaría un volumen de producción total, una tasa de esfuerzo laboral por parte de los trabajadores y un nivel medio de consumo y de inversión ligeramente distintos. En esta versión de la economía participativa, todas las personas afectadas escogerían mediante votación entre los cinco planes que podrían llevarse a cabo. Cada uno de esos planes estaría constituido por un programa económico viable y coherente con la situación económica de la sociedad. Después de que uno de los cinco planes hubiera sido escogido como plan operativo desde el que partir, las unidades podrían ajustar sus solicitudes en fases de iteración subsiguientes adecuándose al plan básico hasta alcanzar acuerdos de distribución del trabajo y del consumo a nivel individual.

La cuestión de las externalidades

El análisis anterior se centra en las solicitudes de consumo y en las propuestas de producción que deben elaborar los trabajadores y los centros de trabajo. Hemos explicado de qué modo se expresan y se contrastan mutuamente las propuestas sobre aquello que los productores desean proporcionar y sobre aquello que los consumidores quieren demandar y, también, el modo en el que a luz de la información que contienen estas propuestas cada individuo modifica sus solicitudes hasta que se consigue alcanzar un programa económico para el conjunto de la sociedad. La lógica y la estructura de esta discusión también se ha hecho eco del modo en el que se gestionaría el consumo colectivo en una sociedad de estas características; pero es necesario clarificar un poco más esta cuestión.

El consumo colectivo

Supongamos que un barrio concreto desea que se construya una piscina nueva, que la ciudad donde se ubica quiere aumentar los terrenos destinados a parques públicos, o que la provincia a la que pertenece quiere remodelar su sistema de transporte público. Imaginemos que el consejo de consumidores correspondiente propone cualquiera de estas iniciativas como parte de su propuesta de consumo. Hay dos aspectos que debemos tener en cuenta. En primer lugar, si queremos satisfacer la demanda de consumo colectivo, naturalmente, esto tendrá implicaciones sobre lo que

debe producirse. Esto no es muy distinto a lo que ocurre cuando se considera en conjunto una serie de solicitudes de consumo privadas; y, de hecho, el procedimiento para satisfacer el consumo colectivo tiene un gran parecido con el procedimiento que se describió anteriormente para tratar el consumo individual. En segundo lugar, este tipo de bienes colectivos son, al fin y al cabo, bienes de consumo que benefician a las personas y, por tanto, deben incluirse en la partida destinada al consumo y ser considerados en función de su impacto sobre todas las personas a las que afectaría que, presumiblemente, serían las personas que realizan la petición y que se beneficiarían de ella si fuera satisfecha.

A primera vista, podría parecer que esto no suscita nuevas cuestiones. El consejo vecinal discute sobre el tema y toma la decisión de pedir una piscina. Si la propuesta sale adelante, las personas del vecindario deberán incluir en la partida destinada al consumo de su propuesta el coste de su construcción atendiendo, en primer lugar, a los precios indicativos y, posteriormente, a las variaciones que experimenten esos mismos precios durante el proceso de iteración hasta que se acuerde un plan definitivo. Si este coste es demasiado elevado, esto es, si los residentes del vecindario perciben que para tener una piscina tendrán que renunciar a una parte muy importante de la renta total que pueden destinar al consumo, el vecindario se decidirá por prescindir de la piscina. Si la parte de sus presupuestos que tienen que destinar a la construcción de aquélla les parece aceptable, dado su deseo de tener una piscina, persistirán en su petición.

Hasta aquí todo marcha bien, pero pueden surgir los problemas. Por ejemplo, tanto Larry como Lance viven en este barrio pero mientras que Larry irá a nadar, Lance no lo hará. ¿Deberán hacerse

cargo ambos del coste de la piscina, o sólo Larry? Supongamos que, igualmente, la piscina será utilizada por personas que residen en las localidades vecinas. Es posible que el barrio de Larry y de Lance haya propuesto la piscina, pero si va a construirse ¿no deberían soportar parte de su coste todos aquellos que se beneficiarán de la misma? ¿Y si ocurriera lo contrario? ¿Qué ocurriría si la construcción de la piscina influyera negativamente en el suministro de agua en el barrio vecino? ¿Qué mecanismo se prevé para que las personas que sufren las consecuencias de tener una piscina puedan influir en la decisión de incluir la propuesta de una piscina en el proceso de planificación que se toma en un consejo al que ni siquiera pertenecen?

Consideremos el mismo problema desde una perspectiva más amplia, y supongamos que los ciudadanos de Michigan, a través de sus consejos y tras las debidas deliberaciones, deciden solicitar colectivamente la construcción de una presa hidráulica para sustituir una serie de generadores eléctricos alimentados con carbón y que son terriblemente contaminantes. ¿Qué sistema siguen los habitantes de Michigan para tomar la decisión de solicitar el levantamiento de una presa en el proceso de planificación? Es más, ¿cómo se distribuiría el coste de la presa en el presupuesto destinado al consumo de los habitantes de esta ciudad? ¿Deberían pagar más por su construcción las personas asmáticas, ya que ellas sufren en mayor medida los efectos de la contaminación producida por los generadores alimentados con carbón, que las personas que sufren menos las molestias de la contaminación? Pero, además, la contaminación de las plantas de carbón también afecta a Chicago y, en menor medida, a los ciudadanos de Illinois. ¿No deberían aquellos ciudadanos que también se beneficiarán de la construcción de la presa asumir parte de su coste? Y, en ese caso, ¿cómo se realiza esta

distribución de los costes? ¿Cuál es el alcance de su obligación económica y qué influencia les concede en las deliberaciones?

O bien, supongamos que se produce lo contrario. Imaginemos que los habitantes de Michigan proponen algún proyecto de gran envergadura que no beneficiará sino que más bien afectará negativamente a los habitantes de Illinois. Nuevamente, la pregunta que debemos hacernos descansa en de qué modo se articula el poder los ciudadanos para influir en una decisión que les afecta. La cuestión todavía podría complicarse más, ¿qué ocurriría si el resto del país disfrutara de un aire limpio? ¿No nos encontraríamos ante una cuestión de equidad? ¿Por qué razón los habitantes de Michigan, a pesar de ser los más afectados, deberían asumir todo el coste si efectivamente estuvieran soportando un nivel de polución atmosférica mucho más alto que en el resto del país? Las respuestas de Parecon a estas preguntas yacen en la lógica del sistema organizativo basado en los consejos y en la planificación participativa entendida como un proceso social de deliberación.

- En primer lugar, a diferencia de los mercados, queremos que las decisiones sobre los bienes den cuenta de todos sus costes y sus beneficios sociales. Queremos que el precio indicativo de los bienes refleje del mejor modo posible todos sus efectos sobre la sociedad.

- En segundo lugar, queremos que todas las personas afectadas puedan influir, de manera proporcionada, en las decisiones.

- En tercer lugar, cuando se realiza una propuesta que afecta a un gran número de personas no sólo queremos que la propuesta inicialmente formulada sea decidida teniendo en

cuenta a todas las personas afectadas, sino que también queremos que el sistema permita e, incluso, facilite la mejora de la propuesta.

Por ejemplo, supongamos que una propuesta tiene efectos externos negativos. Además de dar cuenta apropiadamente de los mismos, ¿por qué no es posible añadir enmiendas a la propuesta para reducir los mismos o, incluso, neutralizar completamente su impacto negativo introduciendo otros efectos positivos? El proceso de planificación participativo no sólo debería promover que todas aquellas personas afectadas pudieran participar en las decisiones sobre las propuestas colectivas, sino que estas mismas personas puedan añadir enmiendas y mejorarlas utilizando cualquier otra fórmula para este tipo de propuestas. Cuando, por ejemplo, el barrio donde yo vivo solicita la construcción de una piscina, o en Michigan se demanda la construcción de una presa, muy probablemente las personas implicadas no tienen a su disposición un conocimiento profundo de la opinión que suscita su idea en los habitantes de otros barrios o de otros Estados. Nosotros no queremos únicamente conceder a estas otras personas la posibilidad de influir en las decisiones sino que, en la medida en que se ven afectadas, también queremos que aporten sus ideas y su ingenio para llevar a cabo las mismas.

En la planificación participativa, para alcanzar este objetivo, cuando los residentes de un pequeño consejo proponen el consumo de un determinado bien o servicio que desean colectivamente (una piscina o un sistema de producción de energía eléctrica diferente), la propuesta no sólo tiene que ganar el apoyo de su propio consejo, sino que también debe ser remitida a los consejos superiores, de ámbito más amplio. Así pues, una propuesta puede partir de un

vecindario, ser discutida en un distrito, y después ser tratada en una ciudad, en una comarca, etc., y es probable que también pueda llegar a ser debatida a escala regional o nacional.

Si en un barrio concreto se propone una piscina, o en una determinada provincia se plantea la posibilidad de construir una presa, y ambas ideas implican la existencia de personas beneficiadas no comprendidas en el ámbito que representa el consejo que realiza la propuesta, sus defensores habrán de buscar el modo de que se convierta en la propuesta de un consejo superior, de ámbito más amplio, con el ánimo de que todas las personas que se beneficien y que estén comprendidas en este segundo consejo de mayor ámbito asuman también los costes de su adquisición y no tenga que hacer frente a todos los gastos únicamente el pequeño subconjunto de personas comprendidas en el consejo que realizó la propuesta inicial.

Por el contrario, si nos hallamos ante una propuesta que tiene un impacto negativo sobre ciudadanos que no están incluidos en el consejo de ciudadanos que realiza la propuesta, el proceso de remitir la propuesta a un consejo de ámbito superior presumiblemente permitirá que un mayor número de las personas con capacidad para participar en la decisión exprese su descontento. En este caso, la propuesta también es asumida por el consejo de nivel superior, pero esta vez es probable que se realice un proceso de ajuste de la propuesta a través de las deliberaciones que tengan lugar en los distintos ámbitos para rectificarla o, si esto no es posible, permitiendo que se expresen ampliamente sus efectos negativos. El aspecto más importante que debemos destacar de este proceso descansa en que, independientemente del lugar en el que se originen las propuestas de consumo colectivas, éstas son finalmente patrocinadas por el nivel en el que participa la casi totalidad de los

sujetos afectados, y es en este nivel en el que son elaboradas, redefinidas y perfeccionadas con anterioridad a ser aceptadas. Únicamente entonces la propuesta será planteada a los productores y al resto de consumidores para estimar su coste de oportunidad así como el resto de factores a tener en cuenta antes de tomar la decisión final.

¿Cómo se distribuye la capacidad de influir sobre estas decisiones?, ¿y su coste? En una situación absolutamente ideal, cada individuo tendrá la capacidad de influir en una elección en proporción a los efectos que la misma tenga sobre él y, seguramente, tendrá que hacerse cargo de una cuota de su coste proporcional al beneficio que le reporta.

Los miembros de un consejo toman sus decisiones a través de fórmulas que implican una difusión efectiva de la información sobre la naturaleza de la decisión y sobre las reacciones de las personas envueltas en la misma, al igual que también incluyen un proceso de deliberación acerca de posibles formas de perfeccionarla, de implementarla, etc., a través de una serie de reglas de votación sobre las que todos los participantes están de acuerdo. Según los principios de una Parecon, deberíamos escoger todos aquellos mecanismos que permitan aumentar la probabilidad de alcanzar un resultado en el que se haya tenido en cuenta toda la información y todos los posibles efectos relevantes, en el que hayan influido todos los sujetos implicados, y en el que no haya invertido más tiempo y más energías de las estrictamente necesarias de acuerdo con la naturaleza de la decisión. No hay una única respuesta correcta a la pregunta sobre el modo de alcanzar todos estos objetivos. Una persona podría opinar que en cada decisión que se tome debería hacerse todo lo posible por conseguir que estuviesen representadas

las opiniones discordantes. Sin embargo, otra persona puede considerar que todo el proceso de planificación se compone de multitud de decisiones distintas y que si el proceso para tomar algunas de ellas se aleja un poco de la perfección, esto se verá compensado por otros aciertos. Por lo tanto, ¿por qué no hacer un buen trabajo y ahorrar el tiempo adicional que se necesita para realizar un trabajo casi perfecto sabiendo que, al final, como promedio, los inconvenientes de cada decisión se verán compensados entre ellos?

Asimismo, existen otras actitudes posibles. Pero la cuestión descansa en que a diferencia de lo que ocurre en otros sistemas, donde los resultados vienen determinados por elites que no prestan atención a la mayor parte de la información relevante, ni a su impacto sobre la sociedad, ni a la voluntad de la mayoría de las personas afectadas, en una Parecon todas estas consideraciones juegan un papel fundamental.

Volvamos al ejemplo de la construcción de una piscina en el barrio. La propuesta parte de una persona que vive en el vecindario, recibe el respaldo de otras personas y se presenta como una propuesta concreta. Los miembros del consejo expresan sus opiniones al respecto. La propuesta encaja claramente en una categoría de decisiones que normalmente deben tomarse utilizando un sistema específico de adopción de acuerdos como, por ejemplo, exigir el voto a favor de la mayoría de los vecinos. Si la propuesta es aprobada, será adoptada acompañándose de un plan donde se desarrolla el sistema para que todo el vecindario sufrague su construcción. Posteriormente, la propuesta se transmite al consejo de ámbito superior. Si algunas personas que integran los consejos superiores se ven perjudicadas se inicia un nuevo debate que puede concluir en el

rechazo de la propuesta o, lo que es más probable, con la adición de varias enmiendas que permitan la aprobación de la propuesta inicial gracias a la reducción o la eliminación de sus efectos perjudiciales. Igualmente podrían abrirse debates sobre la misma en el seno de consejos de ámbito superior e inferior que también darían lugar a una mayor precisión sobre los efectos de la propuesta. Si el barrio considera que las personas integradas en otros consejos deberían colaborar para sufragar el proyecto, remitirían la solicitud de la construcción de la piscina no como una propuesta acabada sino como un ruego a que el consejo de ámbito superior lo adopte como una propuesta propia, lo que evitaría que el vecindario tuviera que sacar adelante el proyecto por su cuenta.

¿Qué ocurriría si la primera votación en el consejo vecinal no respaldara la idea? A los proponentes se les abren diversas opciones. Los que están a favor podrían formar un subgrupo y unir sus recursos para proponer la construcción de la piscina como parte de sus asignaciones de consumo personal. Al igual que con otras solicitudes de consumo personal, si la propuesta fuese perjudicial para otras personas, el vecindario podría intervenir; pero, en otro caso, las solicitudes que no superan el nivel de consumo medio son aprobadas. Sin embargo, si se opta por esta vía, los solicitantes se verán privados de recibir la ayuda del resto de los vecinos para sufragar la construcción de la piscina. Una segunda alternativa que podría seguirse si la primera votación en el consejo vecinal no aprobara la propuesta sería acudir al consejo de ámbito superior inmediato por si acaso friera posible convencer a este órgano para que asumiera la financiación de la piscina, aunque la oposición del consejo vecinal sería un fuerte argumento contra tal decisión.

La situación es básicamente la misma que la analizada en el caso del proyecto a gran escala para la ciudad de Michigan, donde la iniciativa de esta ciudad afectaría a los ciudadanos de todo el Estado así como también a los ciudadanos del Estado vecino, Illinois. Todas las propuestas de consumo colectivo de bienes o servicios que emergen en el proceso de planificación participativa se ocupan, en primer lugar, de determinar el consejo que según su ámbito debe discutir las diversas propuestas para garantizar que se tienen en cuenta todos los efectos positivos o negativos que entrañe la misma, y que se toman las medidas oportunas respecto a unos y a otros. En esta fase, a través de una serie de discusiones se revelan las características de cada propuesta, emergiendo las implicaciones que tiene para los diversos usuarios, consumidores, etc., se ponen de manifiesto las diversas reacciones que suscita la idea y se llevan a cabo las deliberaciones que sean precisas. Finalmente, se toman las decisiones utilizando las reglas de votación escogidas como las más adecuadas en función de la naturaleza del asunto de que se trate.

A través de un proceso de negociación, las propuestas son sucesivamente alteradas con el objetivo de que acaben siendo deseables para toda la sociedad o, al menos, para una amplia mayoría de sus miembros. Tomemos como ejemplo el proyecto de construir una presa en Michigan. Supongamos que su construcción conllevara la evacuación de una parte de la población. En un supuesto hipotético, la propuesta podría haber partido de una ciudad alejada del sitio donde está proyectada su construcción, cuyos habitantes están preocupados por ampliar la oferta disponible de energía eléctrica y por reducir el nivel de polución ambiental, pero no han reparado en las repercusiones negativas que podría tener su construcción para las personas evacuadas. A medida que la propuesta se va remitiendo de un consejo inferior a un consejo

superior, las personas residentes en la zona destinada a la construcción de la presa obtendrían la información relativa al proyecto y participarían en las deliberaciones. Dado el inmenso impacto que el proyecto podría tener sobre ellas, ocuparían un lugar preponderante en los debates, y tendrían la oportunidad de expresar su pánico ante la idea propuesta. En este punto, la propuesta puede ser modificada y hacer que incluya indemnizaciones compensatorias para las personas que residen en la zona donde se proyecta construir la presa, proporcionarles nuevas viviendas en localidades de su elección, o brindarles la posibilidad de optar por la reconstrucción de su pueblo en otra ubicación como parte del coste de la presa.

La idea básica de este procedimiento responde a que el consumo de bienes con un impacto colectivo considerable se gestiona a través de un proceso de deliberación social que permite alcanzar decisiones que integran de manera apropiada los deseos de las personas afectadas, reelaborar y modificar las propuestas de tal modo que puedan considerarse óptimas y que la distribución del coste de las mismas se corresponda con los destinatarios de los beneficios que suponen y, cuando sea necesario, corregir las repercusiones negativas o compensar debidamente a los perjudicados.

¿Todo esto se alcanza de manera perfecta? No siempre. ¿Se producen disputas o errores? Por supuesto. Nos encontramos ante procesos sociales que no son infalibles. Pero en oposición a los mercados y a la economía de planificación central, los resultados conflictivos surgen de la ignorancia o de errores, no de fallos sistemáticos que invariablemente implican el ascenso social de determinados grupos y la subordinación de otros, que únicamente permiten una información sesgada a las personas afectadas y que emplean procedimientos autoritarios para tomar todas las

decisiones. Por otra parte, la descripción anterior del modo en el que la economía participativa resuelve las cuestiones sobre los bienes y las externalidades colectivas revela también que el proceso de planificación tiene efectos secundarios en el consumo de los individuos más allá de los que han sido explícitamente descritos en las páginas anteriores.

El consumo individual

Tomemos ahora el caso de un fumador. En el mejor de los mundos posibles, el precio del tabaco (asumiendo que no estuviera prohibido) debería reflejar no sólo el coste del trabajo y de los ingredientes necesarios para la producción de los cigarros, sino también su impacto sobre las personas que fuman así como sobre el sistema sanitario, que debe asumir los costes del cuidado de las personas que enferman a causa del tabaco, bien sea porque ellas mismas fumen, bien porque lo hagan las personas con quienes conviven. ¿Cómo se fijaría el precio del tabaco en una Parecon? ¿Cuál sería el mejor modo posible de establecer su precio? ¿Quién paga los costes y quién disfruta de los beneficios?

La sociedad podría decidir que los efectos perjudiciales del tabaco sobre la salud debieran ser costeados por el fumador. El sistema sanitario sería gratuito, pero ¿por qué razón todos los miembros de la sociedad deberían tener que sufragar la atención sanitaria que se deriva de elecciones cuyos resultados son predecibles y evitables? Por otra parte, ¿sería comparable el caso del fumador con el del tratamiento que deberían recibir las personas que han sufrido un accidente deportivo o que deciden tener hijos? Naturalmente, la

cuestión radica en decidir en qué medida las repercusiones del consumo de cierto tipo de bienes son responsabilidad directa de quienes lo realizan y en qué medida, por el contrario, son responsabilidad del conjunto de la sociedad. No es necesario que exploremos aquí todas las dimensiones de todas las posibles variantes de bienes que existen. El aspecto importante al que debemos atender para describir una Parecon descansa en el análisis de las instituciones que desempeñan la función de evaluar este tipo de cuestiones.

Por lo tanto, si nuestra previsión sobre la opción que tomará la sociedad sobre este tema es acertada, el precio de los cigarrillos incluiría una cantidad destinada a cubrir el coste de la atención sanitaria que se requiere para resolver los problemas médicos que se derivan de fumar e, indudablemente, este coste sería alto. ¿Pero cómo se gestionaría el problema de los fumadores pasivos? En este sentido, el tabaco es un bien colectivo. Por ejemplo, si un consejo local propusiera consumir un volumen total de cigarrillos de 5.000 cajetillas y no estableciera ninguna regulación para controlar su consumo, los efectos negativos sobre los fumadores pasivos alcanzarían un nivel importante. Los consejos de ámbitos distintos, preocupados por conservar un medio ambiente salubre, se horrorizarían ante la solicitud de consumo final presentada por ese consejo local. ¿Qué pasaría entonces? Al igual que en los ejemplos anteriores, se abriría un proceso de deliberación en el seno de los consejos.

Una primera posibilidad podría consistir en imponer restricciones que redujeran los efectos negativos sobre la salud de las personas no fumadoras, como crear zonas de no fumadores. Una segunda opción descansaría en imponer a los fumadores el pago de una cantidad de

dinero destinada a cubrir los costes de instalar sistemas de ventilación así como de la atención médica necesaria. Una tercera posibilidad podría ser alterar el producto de tal manera que se mitigara este tipo de efectos. La cuarta posibilidad podría ser más agresiva y consistir en prohibir totalmente este producto, sobre la base de que no hay una fórmula sencilla para reducir los efectos perniciosos y para garantizar adecuadamente un consumo seguro del mismo. Tal vez haya otras posibilidades. La cuestión radica, como es habitual cuando se trata de bienes de consumo colectivo, en que los bienes de consumo individual que generan efectos colectivos negativos son fruto de una valoración personal, como ocurre cuando cada consumidor expresa si quiere o no quiere consumir cigarrillos, pero también de un proceso de deliberación por parte de consejos más amplios donde se presta atención al volumen total de consumo de un bien de todos los miembros y a sus repercusiones sobre el conjunto de la sociedad.

Como último ejemplo, consideremos la adquisición de combustible para un automóvil. El consumidor quiere gasolina para viajar de un lugar a otro. Ignoremos, por el momento, la opción natural de distribuir automóviles no contaminantes o de mejorar el sistema de transporte público, y asumamos que estas opciones todavía no se encuentren disponibles. A la hora de realizar su solicitud de consumo de gasolina los consumidores no sólo tienen presente su deseo de viajar sino que conocen claramente las condiciones de los trabajadores que intervienen en el proceso de producción y de distribución de gasolina así como los costes de oportunidad sociales que entraña renunciar a otros usos de la gasolina y a los recursos empleados en la producción de este combustible. Así pues, y gracias a los precios indicativos y a la difusión de una información cualitativa sobre el elevado coste que implican los efectos contaminantes del

consumo de gasolina, los consumidores moderarán proporcionalmente sus solicitudes de consumo (si bien, igualmente asumimos que se presionará para conseguir la mejora de los sistemas de transporte). No obstante, el problema estriba en encontrar un modo de traducir el impacto de la contaminación sobre una población dispersa y heterogénea, en la información cualitativa y en los precios indicativos adecuados que han de transmitirse a los consumidores de gasolina. ¿Qué sistema pone en marcha una Parecon para que las consecuencias que actualmente conocemos como efectos externos de las transacciones, respecto al consumo de determinados bienes como la gasolina, se conviertan en factores adecuadamente ponderados e integrados en el sistema de fijación de precios y que, por lo tanto, se encuentren adecuadamente reflejados en las decisiones tanto de los consumidores como de los productores?

Si nadie se preocupara por conservar un aire puro, no habría ninguna cuestión que tratar al respecto. Por supuesto, ningún sistema económico puede tomar en consideración preferencias que no se expresan. Pero si la población representada en un consejo local, regional o de ámbito superior expresa a través de dichos órganos su deseo de respirar aire limpio, entonces, la situación se torna análoga al ejemplo del fumador que analizamos previamente. Supongamos que la demanda total de gasolina para el ejercicio económico siguiente presentada por el consejo de la ciudad de Los Ángeles equivale, por ejemplo, a cuatro mil millones y medio de litros de gasolina. El efecto acumulativo, si se opta por satisfacer la demanda, mejorará la movilidad de los ciudadanos, pero empeorará la calidad del aire, dando como resultado la aparición de enfermedades y de otros efectos negativos. Los ciudadanos preocupados por su salud insistirán a través de sus consejos locales,

municipales o regionales en que el consejo de la ciudad de Los Ángeles incluyera en su valoración los costes de la contaminación -medidas restrictivas, costes médicos, jornadas de trabajo perdidas a causa de bajas laborales por enfermedad de los trabajadores, etc.- e instarán a que se establezcan normas de emisión más restrictivas así como otras modificaciones en las opciones de consumo. Nuevamente, se abriría un proceso de deliberación colectiva, puesto que existe un impacto colectivo que se traduce en que, si bien cada consumidor de gasolina realiza una elección personal, las implicaciones de estas elecciones sobre la colectividad en su conjunto conllevan la capacidad de influir colectivamente sobre esta elección haciendo aumentar, por un lado, los precios indicativos y, por otro, transmitiendo una información que contribuye a impulsar modificaciones en las opciones de consumo.

Conclusión

Los ejemplos concretos de consumo colectivo analizados en las páginas precedentes sirven para evidenciar tres puntos fundamentales.

1. Nuestro propósito descansaba en analizar concretamente el sistema de fijación de precios y el carácter deliberativo de la planificación participativa directa de los bienes de consumo públicos, así como también indicar lo que actualmente se denominan externalidades, ya sean éstas positivas o negativas.

2. Igualmente, se trataba de incidir en la doble aproximación a nuestro objeto de análisis. Por un lado, hemos descrito aquellas que constituyen las instituciones básicas del modelo económico como las combinaciones equilibradas de empleo, el sistema de remuneración basado en el esfuerzo y en el sacrificio, la planificación participativa y la democracia a través de la organización en consejos, presentando sus características y sus reglas de funcionamiento. Por otro lado, para aclarar el significado de sus rasgos principales, también hemos analizado con más detalle un contexto hipotético específico en el que se materializarían los perfiles del sistema económico participativo, si bien podrían variar dentro de sistemas económicos concretos, al igual que entre un sistema económico y otro, y no se cerraría la posibilidad de que probablemente existan multitud de posibilidades que en un futuro serán descubiertas y reelaboradas.

3. Finalmente, hemos querido enfatizar el hecho de que los resultados alcanzados por una sociedad son el producto de una serie de procesos sociales. Las descripciones teóricas tienden a ser previas a su experimentación práctica, lógicas, precisas y matemáticas. Sin embargo, los procesos descritos mediante estos ejercicios en la realidad entrañan una multitud de detalles. No existe un sistema perfecto de remuneración en función del esfuerzo y del sacrificio, combinaciones equilibradas de empleo absolutamente equitativas, un modelo de distribución de bienes y de la capacidad de intervenir en cada decisión adoptada exquisitamente precisos, como tampoco existe un único método para seguir todos los pasos conducentes a alcanzar estos objetivos en cada contexto concreto. Hemos intentado construir una visión cuya

lógica haga avanzar estos objetivos y en la que los procesos sociales se alejarán de estos objetivos únicamente a causa de la ignorancia o de haber preferido ahorrar tiempo adoptando negociaciones de manera satisfactoria aunque no sean perfectas, pero no a causa de cierta incapacidad o de distorsiones sistemáticas que siempre e inexorablemente impidan alcanzar estos objetivos. Si se compara el modelo económico participativo «ideal» con el modelo capitalista, con el socialismo de mercado o con el sistema económico basado en la planificación central «ideales», la economía participativa cumple del mejor modo posible nuestros objetivos, mientras que el resto de sistemas económicos los violan sistemáticamente. Si se examina no el mundo rarificado de los modelos perfectos sino los procesos sociales del mundo real en que vivimos nuestra tesis encuentra un sostén aún mayor, en la medida en que los fracasos en el proceso de hacer realidad la teoría de una Parecon son bastante modestos mientras que los fracasos en la realización de otros modelos son enormes y destructivos.

Hasta ahora hemos presentado una descripción de una tercera vía para llevar a cabo la distribución económica de modo diverso a los mercados y a la planificación central. La mayor parte de los lectores probablemente encontrará evidente, por lo hasta aquí expuesto, que la implementación de una Parecon es algo posible. Cuando abordemos las eventuales críticas a la economía participativa trataremos de los temores a las repercusiones negativas que podría conllevar su implementación respecto a la eficiencia, los incentivos y otras preocupaciones razonables. No obstante, también debemos indicar a los economistas que lean este volumen que tanto en el libro titulado *The Political Economy of Particpatory Economics* como

en Internet se proporciona un modelo matemático que demuestra la superior capacidad de convergencia, eficiencia y estabilidad de una Parecon respecto a las capacidades demostradas a través de métodos de análisis análogos por los modelos económicos basados en los mercados y en la planificación central, todo ello partiendo de que un sistema de distribución deseable debería producir una cantidad de cada producto hasta que su coste de oportunidad social real sea equivalente a su beneficio marginal real para la sociedad. En otras palabras, Parecon alcanza el nivel de productividad habitual y los objetivos de distribución mejor que los sistemas anteriores y, además, también ofrece mejoras en cuanto a la equidad, la solidaridad, la diversidad y la autogestión, a diferencia de los anteriores sistemas que pasan por encima de estos valores.

IX

RECAPITULACIÓN Y DEFENSA

Tengo la audacia de creer que las personas del mundo entero pueden tener tres comidas al día para sus cuerpos, educación y cultura para sus mentes y dignidad, igualdad y libertad para sus espíritus. Creo que aquello que los hombres egoístas han destruido, otros hombres generosos pueden levantarlo [...], el progreso humano no es ni automático ni inevitable [...]. Debemos darnos cuenta de que el mañana es hoy. Nos enfrentamos a la urgencia feroz del AHORA. En este enigma indescifrable de la vida y de la historia cabe la posibilidad de llegar demasiado tarde [...], no hay tiempo para la apatía o para la complacencia. Es tiempo de emprender una acción vigorosa y positiva.

Martin Luther King

¿En qué punto nos encontramos ahora? ¿Qué caracteriza una economía participativa? Asimismo, dado que no abordaremos en profundidad las posibles reticencias que puede despertar la economía participativa hasta la Parte IV del libro, y dado que algunos lectores pueden no estar preparados todavía para emprender una

valoración de los beneficios hasta que al menos se hayan rebatido ciertos problemas básicos, en las páginas que siguen exploraremos por qué una Parecon no adolece de los problemas que suelen preocupar inicialmente a las personas que se enfrentan a la idea de un nuevo sistema económico.

Los consejos de trabajadores y las combinaciones equilibradas de empleo

Tal como hemos descrito en las páginas precedentes, en una Parecon los consejos democráticos de trabajadores son los encargados de realizar la producción. Todos los miembros de la sociedad pueden solicitar libremente un empleo y pertenecer al consejo que escojan, o formar un nuevo consejo de trabajadores junto a otras personas que compartan el mismo deseo. En el seno de los consejos, las decisiones se toman en un régimen de autogestión. Un sistema de transmisión de la información adecuado, así como la existencia de medios para expresar las preferencias y procesos idóneos para tomar las decisiones, garantiza el modo más óptimo posible para que cada individuo pueda influir en los resultados de las deliberaciones de modo proporcional a como le afectan los mismos. Como medio para facilitar este proceso, una Parecon hará lo posible para equilibrar las tareas asignadas dentro de cada centro de trabajo y a través de las diversas unidades productivas en función de su interés y del poder que otorga su desempeño a los trabajadores.

Conviene analizar en más detalle este punto. Cada sistema económico organiza las tareas laborales en lo que usualmente se conoce como un «puesto de trabajo», que está integrado por todas

las tareas que realiza una única persona. En los modelos económicos donde el trabajo se organiza de modo jerárquico, la mayoría de los puestos de trabajo se compone de una serie de tareas similares, relativamente desagradables y que no confieren ningún poder de decisión a quienes los ocupan mientras que un reducido número de puestos de trabajo consiste, por el contrario, en una serie de tareas relativamente atractivas y que otorgan cierto poder de decisión a quienes las desempeñan. ¿Por qué razón la vida laboral de algunas personas tendría que ser menos estimulante que la de otras? ¿Si realmente se tuviera en cuenta la equidad, no se deberían equilibrar los puestos de trabajo o las combinaciones de tareas de modo que todas sean igualmente estimulantes? De modo parecido, si existe la voluntad de establecer una igualdad de oportunidades entre todas las personas para participar en los procesos de toma de decisiones, de tal forma que el derecho formal a participar se traduzca en un derecho efectivo a participar, ¿no sería necesario equilibrar las combinaciones de empleo en función del poder de decisión que confieren a los trabajadores? Si algunas personas se pasan el día barriendo suelos mientras que otras analizan diversas opciones tecnológicas y asisten a reuniones de planificación, ¿es realista pensar que las primeras podrán participar en las decisiones en condiciones de igualdad respecto a las últimas simplemente porque cada una tiene un voto en el consejo de trabajadores y un asiento en la mesa de negociación?

Las combinaciones equilibradas de empleo no apuntan hacia la especialización como un fin a alcanzar. Tampoco suponen la negación de la formación y del trabajo especializado. Por el contrario, tal como expusimos anteriormente, cada uno de los miembros de una Parecon -incluyendo los expertos y los especialistas- realizará un número modesto de tareas de las cuales

algunas serán más agradables que otras, o concederán más poder de decisión que otras, de tal forma que a lo largo de un periodo razonable de tiempo la influencia media global de los trabajadores en función de su empleo sea exactamente igual.

Los dos argumentos habituales contra las combinaciones equilibradas de empleo son:

1. El talento es escaso y la formación algo socialmente costosa, por lo tanto, resulta ineficiente que las personas con más capacidad o con más formación realicen tareas propias de categorías profesionales inferiores.

2. El hecho de exigir que todas las personas participen del mismo modo en las decisiones económicas ignora el hecho de que algunas pueden desempeñar un empleo determinado de manera mucho más óptimo que otros.

A pesar de suponer un pequeño anticipo de las ideas que más adelante abordaremos con más detalle, conviene que nos preguntemos de qué modo podemos responder a estas objeciones desde una perspectiva que defiende la economía participativa. El argumento basado en la «escasez del talento» para oponerse a las combinaciones equilibradas de empleo es generalmente utilizado de forma exagerada. Si se asume que la mayor parte de la fuerza de trabajo no posee un talento socialmente útil o que pueda desarrollarse mediante un proceso de formación, entonces, debemos dar por válido el argumento. También debemos aceptarlo si se asume que no sería posible que un número mayor de personas realizase tareas cualificadas. Pero estas suposiciones son falsas. Es cierto que no todas las personas tienen el talento para convertirse en neurocirujanas y, también, que la formación necesaria para llegar

a ser un neurocirujano conlleva soportar determinados costes sociales. Pero no es cierto que todas las personas que podrían hacerlo lo estén haciendo. Y, asimismo, la mayor parte de las personas tiene algún talento socialmente útil cuyo desarrollo entraña ciertos costes sociales. Una economía eficiente ideal tendría la capacidad de identificar y de desarrollar los talentos socialmente útiles de las personas. Si esto se llevara a efecto, entrañaría un importante coste de oportunidad, independientemente de quién fuera la persona concreta encargada de cambiar el orinal de las personas enfermas, ya que no tendría sentido la conclusión de que sería sumamente ineficiente que esta tarea la realizara un neurocirujano. Cuando Joe, que en realidad es cirujano, tiene también que cambiar las cuñas a los pacientes, es posible que se pierda cierto nivel de productividad en comparación a todo lo que podría obtenerse de la utilización de su talento y de su formación si, en cambio, se asumiese que él podría desempeñar durante todo el día funciones quirúrgicas complejas. Naturalmente, nosotros no eliminamos enteramente las labores quirúrgicas de su jornada laboral. Simplemente, habrá más personas que realizan labores de esta índole durante periodos más breves de tiempo. Y cuando Sue, que actualmente sólo se dedica a cambiar las cuñas de los pacientes, se somete a un proceso de socialización y de enseñanza académica así como de adquisición de experiencia laboral, que estimula sus mejores dotes, la sociedad recupera todas aquellas capacidades de las que hasta ese momento el antiguo sistema la había privado.

¿Cuáles son las ventajas del nuevo sistema de organización del trabajo? Antes de responder a esta pregunta, también debemos atender al hecho de poder transformar una situación injusta, así como el resentimiento y la necesidad de control social que genera la misma, en una situación de solidaridad, donde cobra importancia el

impacto de esta transformación desde una perspectiva moral y productiva, y también respecto a las relaciones sociales en sentido amplio. La argumentación contra las combinaciones equilibradas de empleo basada en que en el cómputo final el paso de nuestro sistema social actual al que estamos proponiendo produciría una merma de la productividad social que se requiere para sostener el nivel de bienestar de la misma se apoya en ideas racistas, sexistas y clasistas, ya que afirma que las personas que despliegan menos talento en la estructura laboral jerárquica y corporativa actual tienen menos talento cuando, en realidad, poseen diversos talentos que han sido soterrados por estructuras sociales debilitadoras y por un trabajo intelectualmente empobrecedor. También es una opinión bastante miope o, quizá más exactamente, sólo preocupada por la obtención de beneficios económicos que podría tacharse de productivista, puesto que no incluye en la valoración de los beneficios el grado en que se vería favorecida la autogestión, la solidaridad, la diversidad y la equidad si se incorporasen al sistema laboral las combinaciones equilibradas de empleo, aunque como resultado la sociedad obtuviese un volumen de producción menor por parte de algún concreto Mozart o Einstein (si bien también es muy probable que se descubriesen personas de un inmenso talento productivo de un valor comparable que de otro modo se encontrarían barriendo suelos y obedeciendo eternamente órdenes o, en otro caso, muriendo prematuramente de desnutrición).

Por supuesto, en aquellas circunstancias en que las consecuencias de las decisiones son complejas y no inmediatamente visibles se necesita la especialización. Pero cuando se toma una decisión económica tan importante es prever los resultados como hacer una valoración de los mismos. Las personas expertas en una materia pueden predecir perfectamente las consecuencias de una decisión,

de manera más precisa que las no expertas. Pero las personas afectadas por un asunto concreto sabrán mejor que ninguna otra si prefieren un resultado u otro. Así pues, mientras que la necesidad de alcanzar la eficiencia requiere que los expertos jueguen un papel importante para determinar las consecuencias más difíciles de prever que pueden conllevar ciertas decisiones, el mismo criterio de eficiencia también exige que las personas afectadas decidan los resultados que prefieren. Y, naturalmente, no se trata de que los expertos tomen exactamente las decisiones, sino de que ellos tienen las habilidades precisas, como unas hábiles manos en el caso de los neurocirujanos, y por esta razón no se trata de que un neurocirujano decida por ninguna persona si debe someterse a una operación, sino de que sea él quien realice la operación y no el mismo paciente u otro ciudadano cualquiera.

Esto significa que, si buscamos tomar decisiones óptimas, tan equivocado es impedir que sean tomadas por las personas afectadas (después de que los expertos hayan analizado y debatido las consecuencias) como no dejar que los expertos expongan y debatan las consecuencias de ciertas opciones complejas antes de que los afectados dejen constancia de sus deseos.

El sistema de alcanzar decisiones basado en la autogestión, entendida como la participación en el proceso de tomar las decisiones de modo proporcional al grado en el que una persona puede verse afectada por los resultados, no elimina la intervención de los expertos sino que limita su participación a la función que les es propia, evitando que usurpen un papel que, según un criterio justo, democrático y eficiente no les corresponde. Sostener que las combinaciones equilibradas de empleo impiden prestar la debida atención a los expertos es una observación palmariamente errada.

Los consejos de consumidores y el criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio

En una Parecon, cada individuo, familia o unidad de convivencia pertenecería a un consejo vecinal de consumo. Cada consejo vecinal pertenecería a una federación de consejos vecinales donde estaría representada un área que comprendería un distrito o una comarca rural. Cada distrito pertenecería a un consejo de consumo de ámbito municipal, cada consejo municipal o comarcal pertenecería a un consejo regional y cada consejo regional pertenecería a un consejo nacional de consumo. El objetivo principal de esta estructura anidada de consejos de consumo descansa en reflejar el hecho de que los diferentes tipos de consumo afectan a conjuntos diversos de personas. Si no se logra que todas las personas implicadas en las actividades de consumo participen en su decisión, no sólo se produce una pérdida en términos de autogestión, sino que el hecho de que las preferencias de ciertos grupos no sean tenidas en cuenta o sean tergiversadas hace que también se pierda un nivel de representación justo, proporcionado y preciso de las preferencias. Uno de los lastres más graves de los mercados es su incapacidad sistemática para reflejar los deseos de consumo social en igualdad de condiciones que los deseos de consumo privado. La existencia de diferentes niveles de federaciones que pueden participar en condiciones de igualdad en el proceso de planificación participativa evita que en una economía participativa dicha tendencia pueda materializarse.

Los miembros de los consejos vecinales presentan sus solicitudes de consumo acompañadas de las tasas de esfuerzo realizadas por sus miembros en los centros de trabajo con arreglo a las normas establecidas en los mismos. La utilización del sistema de precios indicativos permite calcular la carga social que implica cada propuesta. Si bien ningún consejo de consumo negará ninguna solicitud de consumo amparada por una tasa de esfuerzo proporcional sin una razón suficientemente poderosa (como, por ejemplo, una solicitud de ametralladoras o de grandes cantidades de veneno), nada impide que los vecinos expresen su opinión sobre el hecho de que una determinada solicitud de consumo sea imprudente, o que los consejos vecinales aprueben solicitudes basándose en su necesidad, además de en el esfuerzo realizado. Los individuos podrían «endeudarse» o «ahorrar» consumiendo más o menos de lo que les garantizara su nivel de esfuerzo anual, y si alguien quisiera plantear una solicitud de consumo colectivo anónima sería libre de hacerlo.

La principal cuestión que surge radica en dilucidar si el principio de «a cada uno según su esfuerzo» es justo, y si esta máxima distributiva es compatible con la eficiencia.

Las economías capitalistas asumen la máxima distributiva de que «a cada persona según el valor de su contribución personal y de la contribución de su patrimonio». Las economías de mercado intervenidas por empresas públicas operan con arreglo al principio de que «a cada persona según el valor de su contribución personal». En una economía participativa la única razón para que las personas tuviesen diferentes niveles de consumo descansaría en las diferencias en el esfuerzo laboral realizado, o en diferentes situaciones de necesidad en el caso de que una persona se

encuentre en circunstancias especiales. Cuando se alude al esfuerzo realizado, estamos haciendo referencia a todo aquel sacrificio personal necesario para proporcionar bienes y servicios útiles a la sociedad. Si las combinaciones de empleo estuviesen verdaderamente equilibradas en cuanto al nivel de satisfacción que proporciona cada tarea que entrañan, y si todas las personas trabajaran con la misma intensidad, entonces, el esfuerzo podría medirse en términos del número de horas trabajadas. Las variaciones en intensidad se verían recompensadas. También se darían situaciones en las que el esfuerzo cobrase la forma de ocupar un empleo menos agradable o más peligroso, o de asistir a un proceso de formación mucho más duro que el proceso de formación medio.

Durante mucho tiempo los socialistas han sostenido que los derechos de consumo derivados de la propiedad del patrimonio productivo se encuentran injustificados. Además del simple hecho de que generan oportunidades de consumo enormemente desiguales, la razón fundamental que habitualmente se arguye es que las personas que reciben un nivel de renta superior han hecho poco, o nada, para merecerla. Estas personas no contribuyen con su propio trabajo más que el resto de trabajadores al valor de la producción social, y tampoco realizan un sacrificio personal mayor. No obstante, en *Capitalismo y libertad*, el economista conservador y ganador del premio Nobel, Milton Friedman, subrayaba la hipocresía de denunciar las diferencias en la renta derivadas de diferencias en la propiedad mientras se toleran las que se derivan de diferencias en el talento. «¿Está más justificado desde un punto de vista ético que una persona que ha heredado de sus padres una voz particularmente apreciada por el público obtenga unos elevados ingresos que una persona que ha heredado una propiedad?», se

preguntaba. Por supuesto, estaba planteando un argumento a favor de la herencia, tanto genética como financiera. Sin embargo, su pregunta no deja de ser legítima y, en nuestra opinión, la respuesta honesta al interrogante de Friedman es «no». A pesar de que es un hecho histórico que la propiedad de los medios de producción ha generado bastantes más injusticias económicas que la posesión de un talento especial, la aleatoriedad de las dotes con las que se nace no es más justa que la aleatoriedad de recibir una herencia económica. La realización de un mayor sacrificio personal para la producción de bienes y servicios socialmente beneficiosos es, efectivamente, una base legítima para lograr un mayor acceso a esos mismos bienes y servicios. Pero, a nuestro modo de ver, ni la propiedad de los medios de producción ni la posesión de un talento especial que permitan la producción de bienes y servicios más valiosos tienen algún peso moral.

Tal como se afirmó anteriormente, nosotros pensamos que aquí descansa el origen de la encrucijada ética en la que se encuentran las personas que defienden los sistemas de mercado intervenidos por empresas públicas. Si los salarios vienen determinados por el mercado, algunas personas ganarán más que otras que trabajan durante más tiempo y más duramente. Pero si los salarios se fijan con arreglo al esfuerzo, anulando las determinaciones salariales del mercado, los mercados asignarán precios que se desviarán del verdadero coste de oportunidad social de los bienes, generando un sistema de precios que sistemáticamente deje de apreciar con exactitud los costes y los beneficios sociales (un problema más grave, incluso, que el causado por otros fallos del mercado). En un sistema económico donde existe un mercado libre de trabajo no hay forma de escapar a esta encrucijada.

Por el contrario, en una economía participativa, mientras los individuos consumen con arreglo a su esfuerzo laboral, todo aquello que requiera emplear los escasos recursos laborales tendrá un coste determinado por el valor real de aquellos recursos, por su coste de oportunidad, gracias al mecanismo de la planificación participativa. Esto evita la contraposición entre la equidad y la eficiencia distributiva que es inherente a una economía de mercado.

¿Pero qué podemos decir respecto a la opinión generalizada de que la remuneración en función del valor de la contribución personal proporciona incentivos eficientes mientras que no así la remuneración en función del esfuerzo?

Las diferencias en el valor de las contribuciones que realiza cada persona surgen de las diferencias en el talento, en la formación, en el tipo de trabajo, en la suerte y en el esfuerzo. Una vez clarificado que el «esfuerzo» también comprende el sacrificio personal que se ha realizado en el proceso de formación, el único factor que influye en el proceso de producción sobre el que una persona ejerce algún control es en su esfuerzo. Por definición, ni el talento ni la suerte pueden ser inducidos mediante la recompensa. Recompensar a una persona que ocupa un puesto de trabajo por la contribución inherente a ese puesto de trabajo no estimula el rendimiento. Y si el proceso de adquisición de la formación requerida para el desempeño de un puesto de trabajo se financia mediante gasto público, y no con aportaciones privadas, no se precisa establecer recompensas para inducir a las personas a emprender actividades formativas. En definitiva, si incluimos en nuestra definición del esfuerzo el elemento formativo, el único factor discrecional que influye en el rendimiento es el esfuerzo y, por lo tanto, éste es el único factor que debería recompensarse para aumentar el

rendimiento. Recompensar el esfuerzo realizado no sólo es compatible con la eficiencia, sino que recompensar el efecto combinado del talento, la formación cursada, y sufragada con fondos públicos y no privados, el tipo de empleo y la suerte no lo es.

La planificación participativa

Los participantes del proceso de planificación participativa son los consejos y las federaciones de trabajadores, de consumidores, y los diversos Comités de Asistencia a la Iteración. Desde una perspectiva conceptual, el procedimiento de planificación es bastante simple. Un determinado Comité de Asistencia a la Iteración anuncia lo que denominamos «precios indicativos» para todos los bienes, recursos, categorías de trabajo y capital. Los consejos y las federaciones de consumidores responden con propuestas de consumo, tomando los precios indicativos de los bienes y servicios finales como estimaciones del coste social de su suministro. Los consejos y las federaciones de trabajadores responden con propuestas de planes de producción donde se recoge el volumen de producción de cada producto que estarían dispuestos a poner a disposición de los consumidores y los recursos que necesitarían para llevarlo a cabo, tomando nuevamente los precios indicativos como estimaciones de los beneficios sociales de la producción y de los costes de oportunidad reales de los recursos necesarios. Seguidamente, el Comité de Asistencia a la Iteración calcula el exceso de demanda o de oferta de cada bien y ajusta los precios indicativos de los mismos a razón del exceso existente en la demanda o en la oferta y con arreglo a la fórmula en que se expresa el acuerdo alcanzado por la

sociedad. Utilizando los nuevos precios indicativos, los consejos y las federaciones de consumidores y de trabajadores revisan y vuelven a presentar sus propuestas.

Este procedimiento permite reducir las propuestas demasiado optimistas o imposibles de realizar a un plano factible utilizando, básicamente, dos caminos distintos. Para alcanzar la aprobación de otros consejos de consumidores, que consideran que su propuesta inicial es demasiado ambiciosa, los consumidores que aspirasen a obtener más de lo que se halla justificado según su tasa de esfuerzo laboral se verían obligados a reducir su solicitud inicial o a modificarla incluyendo bienes con un coste social menor. Para ganar la aprobación del resto de los trabajadores, los consejos de trabajadores, cuyas propuestas implicaran una relación coste-beneficio por debajo de la media social, se verían compelidos a incrementar sus esfuerzos o su eficiencia. Tanto los trabajadores como los consumidores tienen fácil acceso no sólo a los precios indicativos que sintetizan la totalidad del escenario económico, sino también a datos cualitativos y descriptivos. A medida que avanza el proceso de iteración, las propuestas se van aproximando a su conjunta viabilidad y los precios indicativos a los costes reales de oportunidad social de la producción de los diversos bienes. Dado que ningún participante del proceso de planificación disfruta de una ventaja sobre el resto, este procedimiento puede generar simultáneamente equidad y eficiencia. Las deliberaciones sociales en los consejos culminan con propuestas sensatas de consumo colectivo a la luz de los costes de oportunidad social reales, en las que se introducen matices que reducen los efectos negativos que pudiese acarrear y que multiplican sus efectos positivos. Al igual que ocurre con las posibles reticencias basadas en que existan efectos secundarios adversos, o implicaciones distintas de la planificación

participativa que neutralicen sus beneficios, consideraremos las posibles objeciones en los capítulos siguientes.

Conclusión

A nuestro modo de ver, las cuestiones que se plantean son bastante sencillas: una economía participativa se funda en consejos de trabajadores y de consumidores, en combinaciones equilibradas de empleo, en un sistema de remuneración basado en el esfuerzo y en el sacrificio, en un proceso de planificación participativa y en procesos de tomar las decisiones autogestionados. Por lo tanto, se opone a la propiedad privada de los medios de producción, a la organización corporativa del trabajo y tanto a los mercados como a la planificación central. En lugar de un gobierno de los trabajadores ejercido por una clase capitalista o por una clase coordinadora, la economía participativa es un sistema en el que los trabajadores y los consumidores determinan conjuntamente y de manera cooperativa sus opciones económicas y se benefician de las mismas de manera que fomentan la equidad, la solidaridad, la diversidad y la autogestión. La economía participativa es un modelo económico en el que no existen las clases sociales.

La alternativa que plantea una Parecon puede sintetizarse en las siguientes notas características:

1. ¿Queremos intentar medir el valor de la contribución individual a la producción social y permitir a los individuos que se beneficien de la producción social en proporción a su contribución o incluso en base a su poder de negociación o a

su propiedad, o queremos basar toda diferencia en los derechos de consumo únicamente en las diferencias en el sacrificio personal realizado para la producción de los bienes y servicios de la sociedad? En otras palabras, ¿queremos un sistema económico que implemente la regla de que «a cada uno según el valor de su contribución personal, de su patrimonio o de su poder» o una economía que obedezca a la norma de que «a cada persona según su esfuerzo»?

2. ¿Queremos que un número reducido de personas diseñe y coordine el trabajo de muchas, o bien queremos que todas las personas tengan la oportunidad de participar en las decisiones económicas en la misma proporción en que se vean afectadas por los resultados de las mismas? En otras palabras, ¿queremos seguir organizando con arreglo a jerarquías corporativas o queremos un sistema de consejos democrático y basado en combinaciones de empleo equilibradas en términos del poder que otorgan?

3. ¿Queremos una estructura que permita expresar las preferencias de los consumidores, que privilegie el consumo personal frente al consumo social, o queremos que sea tan fácil hacer valer las preferencias de consumo colectivo como las del consumo individual? En otras palabras, ¿queremos que los consumidores compitan entre ellos en calidad de compradores atomizados o fomentar la cooperación a través de consejos articulados en federaciones de ámbito cada vez más amplio de consejos de consumidores?

4. ¿Queremos que las decisiones económicas vengan determinadas por la competitividad entre los diversos grupos sociales por su propia supervivencia y bienestar, o queremos

planificar nuestros esfuerzos conjuntos de manera democrática, equitativa y eficiente? En otras palabras, ¿queremos dejar las decisiones económicas en manos del mercado o queremos abrazar la economía participativa?

A lo largo de este volumen, y más detalladamente en el libro *Quiet Revolution in Welfare Economics* y en la página de Parecon en Internet, hemos expuesto las razones de por qué el mercado es incompatible con la equidad y destruye sistemáticamente la solidaridad. Hemos descrito por qué las economías de mercado continuarán destruyendo el medio ambiente y por qué una visión crítica de la vida social nos dice que los efectos externos son la regla y no la excepción, lo que significa que los mercados invariablemente omiten la valoración de los costes y de los beneficios sociales de la producción y llevan a cabo una distribución desacertada de los escasos recursos productivos. Igualmente, hemos explicado que los mercados, si bien satisfacen la concepción liberal de la libertad económica individual, entendida como la capacidad para disponer libremente de las propias capacidades personales y de la propiedad individual, son incompatibles con el objetivo radical de la autogestión universal.

Como conclusión a esta recapitulación, creemos que los argumentos de las personas que se resignan al socialismo de mercado o a otros modelos basados en la coordinación no se encuentran justificados ni en la lógica ni en la necesidad. La elección es ilógica porque la experiencia negativa de la planificación autoritaria no rebate en absoluto el potencial de la planificación participativa. La elección es innecesaria porque la visión de una economía equitativa y democrática que promueve la solidaridad

entre sus participantes es más atractiva y sugerente que nunca y, actualmente, es realizable.

X

BALANCE DE PARECON

El trabajo tiene valor únicamente si conduce a otros mejores.

William von Humboldt

En la Parte I, propusimos como valores directores del sistema económico participativo la equidad, la diversidad, la autogestión, la satisfacción y el desarrollo, así como la ausencia de clases sociales. Realizamos un examen de las instituciones económicas más importantes y de los sistemas económicos del capitalismo, del mercado y del sistema de planificación central socialista (o de coordinación), así como del biorregionalismo, y nos opusimos a todos estos modelos porque impedían la realización de los valores que nosotros consideramos más importantes.

Después de haber presentado la economía participativa, resulta igualmente adecuado realizar un breve examen de la misma. ¿Qué juicio se merece la economía participativa en términos de equidad, solidaridad, diversidad, autogestión, satisfacción, desarrollo, y ausencia de clases? Naturalmente, después de haber concebido la economía participativa a la luz de estos valores, no sería

sorprendente que, a nuestro modo de ver, se merezca el mejor de los juicios posibles. Una pregunta más delicada se referirá a si existen otros fallos que anulen sus méritos. Este será el tema tratado en la Parte IV, donde abordaremos las diversas críticas que se han levantado contra Parecon y buscaremos brindar la mejor respuesta posible a cada una de ellas.

Equidad

Pero, después de todo, ¿qué es la equidad? Una definición tan buena como cualquier otra podría ser que la equidad es aquella situación en la que cada persona obtiene lo que se merece de lo que ha hecho, y en la que nadie obtiene más (o menos) que eso. Por supuesto, esto suscita la cuestión del significado del término «merecer».

Previamente hemos abordado la cuestión del «mérito» de modo tan pormenorizado que no hay nada que podamos decir ahora que no resulte reiterativo. Una Parecon recompensa el esfuerzo y el sacrificio. Si se cree que esto es justo, se apoyará. Si, por el contrario, se piensa que recompensar un título de propiedad es justo, con toda seguridad no se querrá defender una Parecon porque es un sistema equitativo. Del mismo modo, si se piensa que recompensar el resultado -o bien la suerte, el talento o la formación en tanto que contribuyen a conseguir un resultado- es justo en comparación con recompensar únicamente el esfuerzo y el sacrificio o, incluso, además de recompensar el esfuerzo y el sacrificio, tampoco se apoyará una Parecon. Si se piensa que recompensar el poder es justo, naturalmente, tampoco se apoyará una Parecon.

De un modo parecido, Parecon equilibra las condiciones laborales de tal modo que todas las personas tengan vidas laborales igualmente satisfactorias o, de no lograrlo, en una Parecon las personas con condiciones laborales por debajo del nivel medio de la sociedad se verán compensadas con una remuneración proporcionalmente más elevada. Si se defiende la equidad en los términos en que ha sido definida en las páginas anteriores -una situación donde la renta y las condiciones económicas consideradas en su conjunto son igualmente satisfactorias para todas las personas- y si se piensa que el índice apropiado para determinar este equilibrio es el esfuerzo y el sacrificio, también se apoyará el modelo económico de una Parecon.

En una Parecon no hay ningún mecanismo que permita acumular la propiedad o el poder de negociación, así como ningún medio para traducir la suerte de tener una determinada dotación genética o de ocupar una determinada posición en unos ingresos más elevados. No hay modo de disfrutar de mejores condiciones laborales que el resto de la sociedad y no sufrir una disminución proporcional en la renta. Al igual que si alguien soporta unas condiciones peores verá acrecentados sus ingresos. Desde un punto de vista material, la economía únicamente recompensa el esfuerzo y el sacrificio.

Consecuentemente, si nos adherimos al mismo criterio de equidad que anteriormente utilizamos para oponemos a otros sistemas económicos, el modelo económico participativo es sumamente satisfactorio. En una economía participativa no todas las personas recibirán en cada momento exactamente lo que deben recibir, pero las desviaciones no serán sistémicas, no enriquecerán a un sector a costa del empobrecimiento de otro, y se deberán a errores de juicio

o a veces a rencillas personales, pero no a diferencias inducidas por el sistema.

Solidaridad

La solidaridad implica que los individuos que integran una economía deben respetar las circunstancias y el bienestar de los demás, siendo éste un elemento integrante de la vida económica. Esto significa que la actividad económica favorece la proliferación de vínculos sociales y de la empatía en lugar de tener un efecto antisocial. La planificación participativa está concebida para alcanzar la solidaridad. El único medio que puede emplear cualquier persona que quiera obtener un incremento en su renta es volcar un mayor esfuerzo del que venía empleando hasta entonces, a no ser que se produzca un incremento simultáneo de la renta básica de todos los miembros del sistema económico. Ninguna persona puede ver incrementada su renta tomando lo que está destinado a otra persona. No es posible incrementar la renta disminuyendo la de otras personas sino, únicamente, en concierto con los demás. De forma parecida, únicamente pueden mejorarse las condiciones laborales si se mejoran las combinaciones equilibradas de empleo de toda la sociedad. Si la combinación media de tareas de una persona mejora, necesariamente han de mejorar las combinaciones medias de todos los demás. Cuando una persona gana, todas ganan.

Esos atributos son ya de por sí tan diferentes de las dinámicas capitalistas típicas como para encontrarnos ante un argumento arrollador a favor de una Parecon. Pero una mirada más afinada ¿nos transmite la misma satisfacción? Supongamos, por ejemplo, que una

persona intenta tomar una decisión entre diversas propuestas de consumo que afectan a su centro de trabajo o al conjunto de la economía. ¿Qué criterios utilizaría para juzgar si cierta innovación es mejor que otra? Imaginemos que se trata de una persona avara a quien no le preocupa el resto de sus compañeros. En este caso, la respuesta será que únicamente considerará el efecto que cada una de las innovaciones tendrá en su propio empleo y en su renta. Sin embargo, en una economía participativa las innovaciones afectarán a la renta únicamente si afectan al producto social global y a la producción social media por persona. Incluso, si se emite un voto avaro, ha de valorarse el bien social. Las personas pueden discrepar respecto a la elección que tendrá un efecto social más positivo y, seguramente se cometerán errores, pero en una Parecon el modo que permite avanzar a las personas es inevitablemente social, no antisocial.

¿Qué ocurre cuando se trata de las condiciones laborales? La lógica es idéntica. Una innovación en el centro donde trabaja una persona no es más valiosa para ella que una innovación en cualquier otra unidad productiva, ya que a pesar de hallarse más alejada puede tener un efecto más positivo sobre el nivel medio de las combinaciones de empleo que la innovación en el propio centro de trabajo. Todas las personas ganan cuando la media global mejora, de tal forma que la búsqueda del beneficio obliga a prestar atención al incremento del nivel medio de beneficio.

La cuestión de fondo es sencilla y a la vez reveladora: en los sistemas de mercado si las personas compasivas desean destacar están obligadas a realizar actos antisociales. En una Parecon, incluso si las personas antisociales quieren destacar deben realizar actos socialmente positivos. El sistema de mercado alimenta el

instrumentalismo, las actitudes competitivas que destruyen la solidaridad entre las personas individualmente inclinadas a la empatía. El sistema económico participativo promueve la solidaridad y la empatía incluso entre las personas que de otro modo serían egocéntricas y antisociales. Naturalmente, éste fue un criterio central a la hora de diseñar el sistema económico participativo. La prueba final sobre la validez de Parecon se dilucidará cuando examinemos las posibilidades que ofrece este sistema económico al abordar cuestiones que no estaban firmemente presentes durante su concepción, lo que se llevará a cabo en la Parte IV de este libro.

Diversidad

Respecto a la diversidad, sería deseable que para enriquecer nuestra vida tuviéramos a nuestra disposición diversas opciones entre las cuales escoger. Igualmente, sería deseable que este abanico de opciones no se viera limitado a causa de presiones externas a nuestras inclinaciones. Así pues, sería lógico que existiera una gran diversidad no sólo en las opciones disponibles, sino también en el consumo o en los empleos escogidos por diferentes personas. Debería existir una diversidad en los resultados que reflejara la diversidad existente en nuestras preferencias. Cada persona tiene a su disposición muchas opciones, y lo que escoja no limitará su singularidad, sino que sus elecciones reflejarán su talento, sus inclinaciones y sus actitudes particulares, pero no el ansia de adecuarse a las presiones externas.

Por ejemplo, en una sociedad que promueve la diversidad, cabe esperar que no habrá una presión hacia la homogeneización que

cause que un gran número de personas se acomode a una pequeña variedad de opciones alcanzando situaciones similares, algo que no obedece al hecho de que todas tengan preferencias personales similares sino a que todas han cedido a presiones externas igualmente anuladoras. Todo el mundo bebe agua y ciertamente esto no es un signo de someterse a las presiones. Por el contrario, revela una similitud fundamental que deriva de nuestra naturaleza humana. Todo el mundo lleva ropa, y esto tampoco indica un duro proceso de homogeneización sino una historia y unas condiciones comunes inocuas. Pero si muchas personas llevan uniforme, no porque sea producto de una decisión libremente consensuada basada en un criterio estético o práctico, sino para indicar que son iguales entre ellas -porque actuar de modo diferente conllevaría consecuencias perjudiciales- se produce una disminución de la diversidad que tiene su origen en una presión homogeneizadora. Del mismo modo, si entre todos los géneros musicales posibles la población se divide entre las personas a las que les gusta el country, las que prefieren la música clásica, las que prefieren el rap y las que prefieren el roclc, y si los gustos de una persona pueden predecirse por rasgos que no tienen nada que ver con la música ni con los que serían sus verdaderos gustos musicales si se hubieran desarrollado en libertad, sino que, por el contrario, únicamente reflejan el impacto de identidades impuestas estructuralmente, entonces resulta razonable sostener que se ha producido un proceso de homogeneización que ha mermado la diversidad y ha limitado las elecciones individuales. La diversidad es un tema complejo, pero no imposible de analizar.

Otra dimensión de la diversidad descansa en que en el proceso seguido para tomar las decisiones debería prestarse atención a la posibilidad de que se cometan errores y, por lo tanto, junto a las

opciones que se consideren preferibles deberían explorarse alternativas diversas incluso después de haber adoptado una decisión, o al menos debería mantenerse abierta la posibilidad de una exploración futura. Todo ello evitaría que todos los actores se vieran inmersos en una trayectoria trazada a base de elecciones irreversibles que limiten las posibilidades futuras o que mermen la calidad de sus resultados. Dicho en términos coloquiales, por regla general no deberíamos poner todos los huevos en la misma cesta. Así pues, ¿qué juicio nos merece la economía participativa en términos de diversidad?

Respecto a otros sistemas económicos, una Parecon elimina algunas de las causas que originan diferencias entre las personas, y esto podría verse por ciertas personas como una forma de reducir las opciones y, por lo tanto, la diversidad. En una Parecon no existe una clase capitalista o coordinadora y una clase trabajadora, sino únicamente actores económicos en pie de igualdad. Por lo tanto, la diferenciación entre clases desaparece. Igualmente, en una Parecon no es posible contratar a una persona y hacerla trabajar en condiciones de esclavitud, como tampoco trabajar para otra en condiciones de esclavitud. Estas opciones también han desaparecido. En una Parecon no es posible explotar los atributos genéticos para obtener unos ingresos más elevados o una mayor cota de poder. Esta es otra opción que ha desaparecido. Y, en cierto sentido, estos cambios pueden llevar a pensar a algunas personas que se produce una reducción de la diversidad, puesto que pasamos de una situación en la que existen tres clases sociales a otra en la que no existe ninguna. Sin embargo, a nuestro juicio, hay una semejanza con la reducción de la diversidad bajo el capitalismo, que ha eliminado las opciones de poseer un esclavo o de ser rey; lo que ciertamente no son pérdidas tan enormes. Una observación más detallada del

caso de Parecon revela que no se trata únicamente de eliminar las malas opciones, sino que también hay un incremento inversamente proporcional de la diversidad. Esto es, la existencia de las clases sociales en una determinada sociedad hace que cada actor se encuentre integrado en un grupo con intereses opuestos a los intereses de las personas que integran el resto de los grupos. Esta confrontación colectiva, junto a la comunidad de condiciones experimentadas en el seno de una misma clase, conduce a una homogeneización dentro de las mismas, aunque las constriñan a competir entre ellas. Si cogiésemos en brazos a unos cuantos bebés en el hospital y la única información que tuviésemos de cada uno fuera la clase social a la que pertenecen sus padres, y luego pidiésemos a un grupo de personas que trataran de predecir los gustos y las preferencias que desarrollará cada niño a lo largo de su vida, en un sistema capitalista nos encontraríamos con una destacada proporción de aciertos. Esto significa que pertenecer a una clase social limita el abanico de elecciones que se abre ante cada persona. En este sentido, hace que algunos desenlaces sean sumamente probables, independientemente del resto de rasgos de cada bebé; ya se trate de rasgos innatos o de experiencias vitales concretas. En una Parecon, donde no existen las clases sociales, los efectos homogeneizadores de la pertenencia a una clase social desaparecen.

El examen del modo en el que Parecon contribuye a fomentar la diversidad arroja un resultado positivo también desde otras perspectivas. No sólo los efectos homogeneizadores de las clases sociales son eliminados, sino que la economía participativa promueve explícitamente el respeto a las posiciones minoritarias y hace todo lo posible para que sus perspectivas no desaparezcan y se eviten las consecuencias negativas de los errores que pueda cometer

la mayoría. Esta atención a las minorías está integrada en el proceso de planificación participativa, conservando los datos relativos a los años anteriores y utilizando sistemas de control de los precios indicativos que arroja cada nueva ronda de debate en el desarrollo del proceso de planificación.

De manera inversa, un fallo fundamental pero pocas veces discutido de los mercados radica en el modo en que ignora el hecho de que las preferencias de las personas se ven afectadas por las circunstancias económicas. Si una población se ve frente a una oferta de bienes en la que algunos tienen precios demasiado elevados y otros demasiado bajos respecto a sus verdaderos costes y beneficios sociales, entonces, en un sistema de mercado las preferencias se inclinarán hacia los segundos y se alejarán de los primeros. Esta distorsión de las preferencias provoca a su vez una distorsión en los precios dando lugar a un efecto negativo acumulativo. La cuestión que conviene destacar en este punto radica en que este fenómeno del mercado no es aleatorio. Invariablemente se produce una fijación de precios incorrecta de los bienes con efectos externos positivos o negativos. Las personas que forman parte del sistema se vuelven progresivamente más individualistas a causa de la creciente prioridad que se le otorga al consumo privado frente al consumo de bienes que proporcionan un beneficio público, una prioridad que excede una comparación honesta de los beneficios personales y colectivos si hubiera habido una fijación de precios inicial adecuada. Desde el momento en que los mercados estimulan la búsqueda de beneficios antes que el bienestar social, no hay ningún mecanismo que induzca a apreciar y a frenar tales tendencias. Los capitalistas divisan los beneficios que pueden obtenerse de la producción de bienes, a los que se fijan precios incorrectos, y explotan esta

posibilidad despiadadamente. Esto conlleva la consecuente alteración de las preferencias de consumo individual.

Por el contrario, la planificación participativa impide este fenómeno de los dos modos anteriormente descritos. En primer lugar, se produce una valoración adecuada de los productos teniendo en cuenta todos los factores sociales e individuales implicados. Las desviaciones de una fijación de precios adecuada se derivan de errores inocentes y no de tendencias sistemáticas inherentes al sistema de distribución. En segundo lugar, la planificación participativa recalibra las valoraciones y los comportamientos en cada nueva fase del proceso de planificación precisamente para evitar que los precios se disparen y se alejen de su justa medida debido a errores sin resolver cometidos en periodos anteriores. La planificación participativa sincroniza los gustos y las preferencias de modo que sean compatibles con las preferencias expresadas de modo independiente. Aquí, el objetivo descansa en alcanzar el bienestar social y no las ganancias privadas.

Una economía participativa no puede, naturalmente, garantizar una adherencia perfecta a la diversidad. En primer lugar, es necesario que otros sectores de la sociedad también promuevan la diversidad, principalmente las instituciones culturales. En segundo lugar, ningún sistema elimina completamente las distorsiones, menos aún todos los errores posibles. Pero aquello que es posible afirmar con certeza respecto a una Parecon es que se han eliminado las presiones económicas contemporáneas que más escandalosamente empujan al conformismo. Tanto el conformismo de clase como los mecanismos que hacen que los precios se disparen alejándose de una representación fiel de las preferencias, o la búsqueda de beneficios que es capaz de explotar cualquier

oportunidad a pesar de las consecuencias negativas que pueda suponer para la sociedad, son características que han desaparecido absolutamente de una Parecon. Por el contrario, la economía participativa eleva la diversidad y la convierte en un valor esencial, emplea un sistema para tomar las decisiones que permite e incluso fomenta prestar atención a las opiniones minoritarias, que realiza una valoración adecuada de los productos económicos, reconoce el impacto económico sobre las preferencias del consumidor y del productor y evita intencionadamente las trayectorias irracionales en los índices de precios.

Es posible que en una Parecon también se presente la necesidad de llevar a cabo acciones afirmativas para erradicar manifestaciones persistentes del racismo o del sexismo, o la continuación de sus efectos. La economía participativa no emite ningún juicio a priori sobre este tema, pero no es incompatible con este tipo de programas de acción y, de hecho, podría facilitarlos. Desde el momento en que los empleos no se encuentran diferenciados en función de la renta o de la autoridad que confieren, no habría lugar a formas de trabajo infrarremuneradas o poco gratificantes reservadas a una raza o a un género. Desde el momento en que la economía participativa difunde gratuitamente información económica cualitativa, el objetivo de la equidad racial y de género cobrará la importancia que la sociedad quiera otorgarle.

Autogestión

¿La economía participativa es un sistema satisfactorio desde el punto de vista de la capacidad de influencia que pueden ejercer las personas sobre las decisiones que les afectan?

En una Parecon las decisiones se toman empleando el método que mejor permita a cada persona influir en cada decisión en proporción al grado en que le afecte el resultado de la misma. ¿Puede lograrse este objetivo a la perfección en todas las ocasiones? Por supuesto que no. ¿Pero una Parecon proporciona el contexto, la información y las motivaciones que se adecúan a este objetivo? Sí, y aquí descansa su rasgo distintivo.

En cada centro de trabajo se presentan generalmente dos tipos de decisiones. El primero se refiere a la determinación de los planes de producción para cada unidad productiva. Los trabajadores se preguntarán: ¿deberíamos invertir en la mejora de nuestro centro de trabajo? ¿Qué volumen de oferta, y producida por qué número de personas, debería ser nuestro objetivo? El segundo tipo de decisión se refiere al modo de llevar a cabo mensual, semanal y diariamente aquello que nos hemos propuesto.

Las decisiones de consumo son igualmente amplias: ¿qué cosas quiere cada persona que integren el consumo colectivo de los grupos en los que se integra, y qué desea de manera individual? Y una vez que se ha recibido lo que se solicitó, ¿qué se hace con ello?

La decisiones en materia de distribución se refieren generalmente al volumen de trabajo y a la tasa de productividad que deberían alcanzarse, a las tasas de cambio que deberían registrarse entre los

diversos productos y, por lo tanto, a las cantidades relativas que deberían producirse de los mismos, la determinación del nivel de ingresos que debería percibir cada persona, y a diversas opciones de implementación como las referidas a los comités de asistencia.

Así pues, y aun a riesgo de caer en la repetición, consideremos brevemente cada uno de estos ámbitos para evaluar el grado de autogestión directa que permiten.

Producción

En todos los centros de trabajo existen consejos cuyo ámbito varía ampliamente, desde los equipos de trabajo hasta los consejos que comprenden a todos los trabajadores de una industria. Esto facilita la interacción entre todas las personas en cada nivel de implicación individual o colectiva. Si un taller decide colectivamente llevar a cabo alguna acción que delimita los objetivos para un equipo de trabajo concreto, las decisiones relativas al modo en el que ese equipo debe cumplir los nuevos objetivos probablemente únicamente deban ser tomadas por sus trabajadores. Si esto es así, el consejo integrado por el equipo tomará las decisiones en su seno acogiéndose a las normas que regulan la totalidad del centro de trabajo. No obstante, cabe preguntarse de qué modo toma las decisiones cada participante concreto en el seno de un centro de trabajo, de una división o de un equipo de trabajo concretos.

No hay una única respuesta válida para todos los centros de trabajo, o tan siquiera una respuesta idónea para todas las situaciones posibles dentro de un mismo centro de trabajo. Las decisiones tienen efectos de diversa envergadura. En primer lugar, la mayor parte de las decisiones laborales afecta no sólo al centro de

trabajo y a las personas que lo constituyen sino a todas las personas que consumirán los bienes que se producen en el mismo. El proceso de producción utiliza recursos que podrían haber sido utilizados para producir otras cosas y que podrían dar respuesta a otras necesidades, por lo tanto, es necesario que los consumidores puedan influir en las decisiones que afectan a la producción, al igual que los productores pueden naturalmente influir en la determinación de las opciones que están a disposición de los consumidores. ¿Deberían los consumidores de aparatos reproductores de vídeo poder influir en las decisiones sobre la producción e, incluso, en el nivel de producción de una fábrica de cacahuetes? Sí, porque si la fábrica de cacahuetes elabora aperitivos a base de soja tostada los criadores de pollos tendrán menos alimentos de soja para dar a los mismos; esto producirá un incremento en la producción de carne de ternera que, a su vez, repercutirá en la producción de productos de cuero, reduciendo la producción de plásticos, un factor que determinará la reducción de la producción de plásticos y, por lo tanto, en la economía de escala en la industria del plástico, lo que provoca un incremento de los precios de los reproductores de vídeo. La distribución -en nuestro caso, basada en el sistema de planificación participativa- juega un papel de mediación en esta complicada interrelación entre la producción y el consumo; más adelante nos encargaremos de evaluar las implicaciones subyacentes de la planificación respecto a la autogestión. Por el momento, una vez que asumimos que los consumidores y los trabajadores situados en cada punto de la cadena entre la producción y el consumo tienen una participación proporcional en las decisiones que se toman en un centro de trabajo específico, ¿cómo se articula la propia participación de los trabajadores en los centros de trabajo?

Algunas decisiones influyen casi exclusivamente en un individuo concreto. Otras afectan únicamente a un equipo de trabajo específico, pero si bien unas afectan de modo equivalente a todos sus miembros otras no les afectan a todos del mismo modo. Este mismo fenómeno puede ocurrir dentro de un proyecto, de una franja de trabajadores, de todo un centro de trabajo o, incluso, de todo un sector industrial. La cuestión reside en que no hay un único proceso para tomar las decisiones que pueda determinar en cada ocasión y de modo universal el nivel de influencia que cada actor debe tener de acuerdo al grado en que se ve afectado por las mismas. Por el contrario, una Parecon sí ofrece los elementos básicos de un sistema económico participativo:

- La organización de todos los actores en subgrupos apropiadamente definidos.

- Dar a cada actor de estas unidades de decisión o de trabajo, o consejos de producción, un nivel adecuado de influencia.

- Una vez que el poder para tomar las decisiones ha sido distribuido siguiendo el modelo anterior entre diversos niveles de consejos, se utilizan procesos apropiados para tomar las decisiones dentro de los consejos distribuidos en diferentes niveles: en unas ocasiones primará la regla basada en «una persona, un voto», en otras se exigirá una mayoría de dos tercios de los votos, a veces todos los actores tendrán derecho de veto y, en todos los casos, se contará con un periodo de tiempo limitado pero suficiente para preparar con antelación las decisiones, evaluar y reevaluar los temas suscitados, o se permitirá que las posiciones minoritarias puedan demorar las decisiones o proponer soluciones alternativas.

En definitiva, no se puede decir que una Parecon logrará distribuir a la perfección la capacidad de influir en cada decisión que deba tomarse en relación a la producción. Sin embargo, lo que sí puede afirmarse es que no hay ningún impedimento estructural para que esto ocurra mientras que sí existe toda una serie de medios de amonestación si no se produce y una marcada presión estructural para que tenga lugar. Por ejemplo, en una Parecon no existe una jerarquía corporativa que mantenga en una situación de subordinación a un 80 por 100 de la población que carece prácticamente de toda influencia sobre su trabajo; en la que un 19 por 100 de la población tiene un notable poder de decisión sobre el trabajo de todas las personas y, en última instancia, haya un 1 por 100 de la sociedad cuyo poder de decisión se encuentra por encima de todos los demás. Por el contrario, una Parecon facilita una capacidad de influencia proporcional, permite la reparación de los errores, y equilibra apropiadamente las relaciones de poder y las diferencias en la renta. Resulta difícil ver de qué modo un sistema sin consejos en los centros de trabajo, sin combinaciones equilibradas de empleo y sin un sistema de remuneración basado en el esfuerzo y el sacrificio podría proporcionar un modelo de autogestión participativa a sus trabajadores más eficiente; donde además los trabajadores no sólo tienen esta gama flexible de condiciones en sus propios centros de trabajo sino que también tienen la posibilidad de intervenir en las decisiones relativas a la distribución, lo que veremos más adelante no sin antes detenernos sobre las cuestiones relativas al consumo.

Consumo

El consumo es una actividad económica caracterizada por un sistema de oferta y de demanda y, en este sentido, podría decirse en términos abstractos que su análisis es análogo al análisis de la producción. Asimismo, las dinámicas del proceso de toma de decisiones relativas al consumo son similares a las dinámicas que se siguen cuando se trata de la producción. Nuevamente, nos encontramos ante la existencia de diversos niveles de consejos integrados por grupos de personas que comparten una afinidad en tanto que individuos, familias, vecindarios y comarcas. Igualmente, las decisiones también se distribuyen entre los consejos, y dentro de cada uno en función del impacto que tienen sobre el grupo o sobre los individuos que lo componen. Y, también aquí, los consumidores determinan colectivamente el proceso apropiado para tomar los diferentes tipos de decisiones en el seno del consejo correspondiente, siendo la única regla en común el principio de la autogestión. El sistema no es perfecto, pero no existe ningún obstáculo sistémico para que todas las personas implicadas tengan una capacidad de influencia proporcional y, al igual que en el caso de la producción, los consumidores tienen todos los incentivos posibles para alcanzar dicho nivel de influencia hasta llegar al punto de que el intento de afinar hasta en el último matiz el resultado de cada una de las decisiones exija demasiado tiempo, al igual que hacemos para resolver los asuntos cotidianos.

En una Parecon, cada individuo determina en gran medida su propio consumo personal, y el impacto de las preferencias de cada persona se registra en los precios indicativos que ponen en relación todas las opciones. Cada colectivo tiene una autoridad casi exclusiva

sobre su propuesta de consumo colectivo, si bien, cuando la propuesta repercute sobre sectores más amplios de la población, la propuesta también tendrá que ser revisada en el consejo correspondiente.

Hay dos modos en que las decisiones individuales o colectivas pueden afectar a otras personas y, por lo tanto, también hay dos razones que justifican que las demás personas deban influir sobre las decisiones finales. Por un lado, es evidente que si una persona decide, por ejemplo, adquirir una bicicleta, hay alguien que tiene que fabricarla. Por lo tanto, la opción de adquirir una bicicleta no carece de implicaciones para las personas que las fabrican. Del mismo modo, si finalmente se adquiere, los recursos necesarios para producirla no podrán utilizarse para producir otros bienes que podrían haber querido otras personas.

Si asumimos, momentáneamente, que el sistema de distribución proporcional toma en consideración el impacto recíproco de las diferentes opciones de producción y de consumo, y que los consejos de consumo distribuyen proporcionalmente entre los consumidores el poder de decisión, la cuestión que seguidamente emerge es que si una vez obtenido el producto solicitado y una vez que se ha decidido el modo de utilizarlo o consumirlo esto también tuviera implicaciones sobre otras personas, quizá, debamos concluir que estas mismas personas deberían haber tenido cierta capacidad de influencia desde el primer momento sobre la facultad de un individuo para obtener ese producto.

Supongamos, por ejemplo, que -una persona solicita una cantidad pequeña de leche o de zumo, pero una cantidad de brandy y de vodka tan elevada que a todas luces sólo podría solicitarse por una persona alcohólica (o por un distribuidor de bebidas alcohólicas),

pero que aun así el volumen total de brandy y de vodka solicitado por el consejo al que pertenece esta persona se considere adecuado por parte de los productores. Aunque no sea una solicitud problemática para los productores, probablemente la opción de consumo propuesta por este individuo tendrá un efecto negativo sobre su familia, sus vecinos y su comunidad. Lo mismo ocurriría si, por ejemplo, se solicitara una gran cantidad de armas de fuego o un equipo de sonido diseñado para un estadio, pero que fuera a instalarse en el patio trasero de una vivienda que linda con otras viviendas. El hecho de que los precios de los productos reflejen las implicaciones sociales más amplias de su consumo es un factor positivo, pero tal vez no sea suficiente. Todas las opciones anteriores podrían no suponer ningún problema desde el punto de vista de la distribución en general, pero podrían no ser adecuadas desde una perspectiva local.

El aspecto que resulta importante destacar reside en que el consumo tiene efectos externos diversos que pueden ser globalmente pequeños y aceptables y, no obstante, enormes y perjudiciales desde una perspectiva local. Algunos de estos efectos inciden de manera amplia y generalizada y pueden ser absorbidos por el sistema de planificación participativo. El precio de las bebidas alcohólicas refleja su impacto social medio sobre la salud, al igual que el precio total de los productos contaminantes. Sin embargo, algunos productos, aunque sean objeto de una valoración correcta en el proceso de distribución general, bajo determinadas formas de distribución pueden conllevar efectos sumamente perjudiciales causados por factores locales contingentes. Así pues, una Parecon incluye la previsión de que los miembros del consejo de consumidores puedan valorar colectivamente las órdenes de consumo individuales, indicar su desagrado respecto a algunas de

ellas cuando tengan repercusiones negativas externas graves, plantear remedios que puedan requerir gastos adicionales y, en casos extremos, impedir colectivamente que tales solicitudes se vean satisfechas.

En otras palabras, un vecindario podría no aprobar inmediatamente una orden de consumo de grandes cantidades de alcohol, o de pistolas, o de un estridente equipo de sonido, aunque los ciudadanos del vecindario no superasen el consumo medio total e, incluso, aunque los productores estuviesen dispuestos a proporcionar esos productos en la cantidad solicitada, o aunque las personas que realizasen tales órdenes no sobrepasaran sus presupuestos, y podría intervenir pidiendo, en primer lugar, una explicación (quizá el alcohol puede haberse solicitado con fines terapéuticos o para la realización de experimentos químicos domésticos, o tal vez las pistolas estén destinadas a una muestra de arte abstracto, o el equipo de sonido tenga una finalidad completamente distinta de carácter inocuo o muy positivo) y ulteriormente, si las explicaciones se encuentran inadecuadas, podría decidirse vetar estas adquisiciones dentro de sus unidades colectivas de consumo. Este enfoque es similar, por ejemplo, a las actuales normas encaminadas a evitar la alteración del orden público, pero en el caso de una Parecon se trata de soluciones democráticas que no tienen por objetivo la búsqueda de beneficios económicos, y esta capacidad correctora pretende reflejar el reconocimiento de que las personas afectadas por una decisión determinada deben poder influir sobre ellas de modo proporcional. Además, las solicitudes de consumo individual así como el debate sobre las mismas podrían ser anónimos.

En definitiva, tanto en la producción como en el consumo, la organización en consejos facilita niveles de influencia apropiados y mecanismos de supervisión autogestionados. En este sentido, el sistema insta a la implantación de procesos autogestionados para la toma de decisiones y proporciona los medios para que continuamente sean reexaminados y perfeccionados. ¿Pero cómo se aborda la cuestión de la distribución? ¿Influye de alguna manera la distribución sobre la autogestión? Si es así, ¿cómo y por qué lo hace?

Distribución

Imaginemos que existieran los consejos de consumidores y de trabajadores, además de que hubieran sido adoptadas todas las indicaciones prescritas por el modelo de la economía participativa relativas al objetivo de la autogestión y que, conjuntamente, la distribución se realizase a través del mercado. Los mercados no proporcionarían las valoraciones adecuadas o la información cualitativa que capacitara a los trabajadores y a los consumidores para desarrollar y decidir sus programas económicos. Los mercados empujarían a los trabajadores y a los consumidores a realizar sus opciones en el marco de relaciones competitivas independientemente o incluso en contra de los intereses de otras personas o de sus propias inclinaciones. Los mercados exigirían a las empresas ganar cuotas de mercado y, por lo tanto, determinarían el nivel de renta de los trabajadores, incluso a costa de la calidad de vida de éstos. Los mercados distribuirían la capacidad de influir sobre las decisiones de acuerdo a los niveles de renta y, a su vez, éstos se desviarían de una distribución justa debido a otros factores como la

suerte, las circunstancias, las destrezas, la dotación genética y el poder de negociación, y, si bien ninguno de estos factores guarda mucha relación con el modo en el que las personas se ven afectadas por las decisiones, serían los que determinarían el poder de decisión otorgado a cada persona. Los mercados únicamente consideran el impacto de una decisión de compra o de venta en el comprador o en el vendedor (en proporción a su poder de negociación relativo) ignorando el impacto que esta decisión también tendrá sobre otras personas a causa de las externalidades de la producción o del consumo. Todas estas razones hacen que los mercados contravengan desde un plano psicológico, conductual y material la tendencia a la autogestión, incluso, de la organización en consejos.

¿Qué juicio nos merece la planificación participativa sobre esta cuestión? ¿Qué grado de influencia en las decisiones otorga a cada actor la planificación participativa?

En primer lugar, debería observarse que la planificación participativa invierte cada uno de los defectos de los mercados anteriormente señalados. La planificación participativa proporciona valoraciones precisas mediante la toma en consideración de todos los costes y beneficios, tanto personales como sociales, y proporciona una información cualitativa que permite reexaminar regularmente los precios indicativos en base a datos cualitativos. Asegura que los trabajadores y los consumidores se prestan atención mutuamente y permite avanzar a cada actor únicamente en la medida en que canaliza el progreso de toda la sociedad, de modo que tanto las rentas como las condiciones laborales de todos sus miembros se ajustan al nivel medio de la sociedad. Permite a los trabajadores evaluar sus propias condiciones laborales y atender a las mismas en su proceso de toma de decisiones, haciendo que

puedan manifestar sus preferencias a través de sus consejos y maximizar su propio bienestar así como el del conjunto de la sociedad sin tener que ir en contra de sus propios intereses o de los del resto para poder mantenerse a flote en el sistema económico. Distribuye la renta en función del esfuerzo y, en todo caso, no obliga y ni siquiera permite que las personas intenten maximizar los beneficios, obtener plusvalías o, incluso, intereses. Integra en el sistema la consideración de todos los costes y los beneficios sociales de las transacciones, incluyendo las externalidades, gracias a procedimientos de planificación, modelos de registro de las preferencias, comités de asistencia a la iteración y una organización en consejos estructurada en diversos niveles.

Sin embargo, si bien es positivo eliminar los graves impedimentos que supone el mercado para la implementación de un proceso de toma de decisiones sensato en materia de distribución, esto no significa que efectivamente se haya logrado un proceso verdaderamente democrático. ¿La planificación participativa otorga a los consumidores y a los trabajadores una capacidad de influencia en las diversas decisiones proporcional al grado en que les afectan, y del mejor modo posible?

Esto plantea dos cuestiones fundamentales. En primer lugar, ¿la planificación participativa crea un contexto idóneo para hacer que las personas alcancen un nivel de influencia adecuado sobre las decisiones, al margen de las relativas a la distribución? ¿O bien crea diferencias entre los individuos que afectan negativamente al proceso de toma de decisiones, no sólo en las cuestiones relativas a la distribución? En segundo lugar, en lo que específicamente concierne a la distribución, ¿todos los actores participan en las decisiones en proporción al grado en que les afectan?

Respecto al primer interrogante, la planificación participativa exige que tanto los compradores como los vendedores presten atención al proceso decisorio en general, creando la expectativa de que todas las personas influirán en cierta medida sobre las decisiones, sin verse abocadas a una situación de subordinación o tiranizadas; igualmente, promueve rasgos personales adecuados al grado de compromiso que requiere el desarrollo de la sociedad, y no proporciona ventajas o desventajas a ningún grupo de personas que pudieran interferir en una adecuada participación individual en las interacciones no distributivas.

Respecto a la segunda cuestión planteada, relativa a las decisiones distributivas, todas las personas participan en todos los niveles en los que se toman las decisiones -personal, de grupo o de equipo, de unidad productiva, de industria, vecinal, comarcal, etc.- a través de una estructura de consejos que permite un grado de influencia proporcional en cada nivel. Todas las personas manifiestan sus preferencias individuales o colectivas siguiendo un procedimiento idéntico. Igualmente, cada individuo deja constancia de sus propios deseos (de producir o de consumir cualquier bien, influyendo de este modo en la producción o en el consumo global) y lo hace con arreglo a sus propios deseos y sin poseer un poder de influencia inapropiado derivado de una renta no justificada o de un determinado grado de autoridad en su lugar de trabajo igualmente inapropiado. Tomemos el ejemplo de cómo se determina el nivel de producción de bicicletas. Todos los consumidores influyen en su determinación, en función de su propio deseo de adquirir bicicletas, en la misma medida que el resto de la población. Del mismo modo, cada trabajador de la industria de la producción de bicicletas influye sobre esta decisión en función del valor que se otorgue a su propia implicación en el proceso, y efectivamente los trabajadores tienen el

mismo impacto en el resultado final que los consumidores, ya que básicamente se trata de que ambos grupos negocian entre sí. ¿Pero qué ocurre con las personas que consumen otros bienes y que se ven afectadas por el número de bicicletas que van a producirse, o que producen otros bienes necesarios para producir las bicicletas, o los bienes sustituidos por las mismas? Resulta evidente que aquí nos encontramos ante un problema general respecto a las repercusiones y los efectos interrelacionados. Estamos ante una de esas situaciones en que los matemáticos podrían ofrecer un análisis sumamente fino y pormenorizado que requeriría páginas enteras de fórmulas arcanas para demostrar un resultado al que podríamos llegar más rápidamente de modo intuitivo. ¿Qué factores causan o facilitan el impacto? Únicamente factores atribuibles en igual medida a cada actor y que cada actor pondrá de manifiesto de acuerdo con sus preferencias y de modo proporcional a la unidad de decisión a la que pertenece, con exactamente los mismos derechos y oportunidades que el resto de la sociedad. Por supuesto, no siempre se llevará a cabo a la perfección. Pero es difícil ver de qué manera una persona podría lograr acercarse más, en conjunto y dentro de la media de la sociedad, a su meta deseada.

Una sociedad sin clases

Una Parecon elimina las divisiones de clase borrando las diferencias económicas que otorgan más poder a unos actores y debilitan a otros, que enriquecen a unos y empobrecen a otros, o que sistemáticamente alimentan los conflictos entre los grupos. Las

innovaciones de una Parecon respecto a las clases sociales son las siguientes:

- En primer lugar, no existe la propiedad privada de los medios de producción. Todos los actores de la sociedad mantienen exactamente la misma relación de propiedad respecto a los recursos económicos.

- En segundo lugar, deja de haber una estructura organizativa corporativa. En su lugar, las combinaciones equilibradas de empleo eliminan las divisiones sistemáticas que determinan diferencias en el poder o en el nivel de renta de las personas en base a la división del trabajo. Asimismo, la equidad se ve promovida y alentada por los mecanismos de distribución, en lugar de verse entorpecida o sustituida por jerarquías de mando.

- Y en tercer y último lugar, una Parecon establece un sistema de remuneración basado en el esfuerzo y el sacrificio. Si bien algunas personas pueden rendir más o menos que otras en sus puestos de trabajo, de tal modo que varíe el nivel de renta de cada trabajador, no existe una competitividad por los ingresos ni la explotación de unas personas por otras y, en todo caso, el esfuerzo que puede dedicar una persona a su propio trabajo es limitado y, por lo tanto, existe un límite a los ingresos que pudiera obtener.

En una Parecon no existe una clase social que posea la propiedad y que ocupe una posición superior a la del resto de la sociedad: no existen los capitalistas. No hay una clase gobernante que se sitúe por encima de los demás: no hay una clase coordinadora. No hay una clase oprimida y sometida a otra clase: no hay clase obrera. Esto es

así porque no hay un control privado del capital. No hay un monopolio sobre las situaciones que otorgan alguna cota de poder en la sociedad, y no hay ningún grupo que ocupe una posición subordinada dentro del sistema económico. En la economía participativa todas las personas, sin diferenciaciones de clase, contribuyen a la producción económica de la sociedad y por esta razón tienen derecho a reivindicar una parte de la misma (o bien físicamente no pueden participar pero tienen también derecho a la misma por su condición de seres humanos); personas que mantienen una misma relación con la propiedad dentro del sistema económico, que trabajan en combinaciones de empleo equilibradas y que, por lo tanto, consumen y producen económicamente sin que exista entre ellas diferencias de clase.

PARTE III

LA VIDA COTIDIANA EN UNA ECONOMÍA PARTICIPATIVA

El amor al dinero como posesión -distinto al amor al dinero como medio de alcanzar el gozo y el contacto con las realidades de la vida- se reconocerá como lo que es, una morbidez un tanto repugnante, una de esas inclinaciones cuasicriminales y cuasipatológicas que con un estremecimiento se dejan en manos de los especialistas en enfermedades mentales.

John Maynard Keynes

Con el objetivo de proporcionar una visión y una definición de la imagen general del modelo económico participativo presentado en las páginas precedentes, los próximos tres capítulos describen algunos posibles rasgos de las relaciones cotidianas en una gama hipotética de economías e instituciones en sintonía con el modelo de la economía participativa. Esperamos que estos capítulos sirvan para completar nuestra descripción de una Parecon, pero no añaden un contenido general nuevo a los conceptos aportados hasta ahora. Algunas personas prefieren las presentaciones abstractas, como la realizada en los capítulos anteriores. Otras personas, en cambio, otorgan más valor a las descripciones articuladas y concretas, como

hacemos en esta sección. Para algunas personas será suficiente con uno u otro enfoque y pueden pensar que navegar entre ambas es excesivo. El contenido de esta sección es una adaptación de un libro que yo mismo escribí hace diez años junto a Robin Hahnel titulado *Looking Forward*. El material escogido ha sido actualizado para la presente edición.

XI

TRABAJAR

Supongamos que casualmente los humanos hubieran sido creados para desear la oportunidad de emprender libremente un trabajo productivo. Supongamos que desean librarse de la interferencia de los tecnócratas y de los comisarios del pueblo, de los banqueros y de los magnates, de los terroristas delirantes que se enfrascan en pruebas psicológicas de resistencia con los campesinos que defienden sus hogares, de los científicos conductuales que no pueden distinguir una paloma de un poeta, o de cualquiera que intente que la libertad y la dignidad dejen de existir o relegarlas al olvido.

Noam Chomsky

En las páginas anteriores describimos las instituciones de una Parecon y expusimos los argumentos que demuestran que su implementación es tan posible como deseable. Centramos nuestra atención en los rasgos a gran escala del modelo económico participativo, así como en sus atributos generales. ¿Cómo sería una economía participativa desde el punto de vista de la vida cotidiana

de sus participantes? Variaría, como es lógico, en función del tipo de régimen de propiedad, de organización, de sistema de remuneración y de proceso de toma de decisiones que se adoptara en cada lugar concreto. Naturalmente, tendría un efecto considerable sobre la equidad, la solidaridad, la diversidad, la autogestión y la estructura de las clases sociales. ¿Pero qué podemos decir sobre las circunstancias económicas concretas que viven diariamente los trabajadores y los consumidores?

Consideremos como ejemplo el modo en que los trabajadores de una empresa de edición de libros podrían definir y distribuir sus tareas. (He escogido el sector editorial porque mi propia experiencia en la fundación y en la definición del proyecto editorial South End Press se vio afectada y a la vez enriquecida por mi comprensión de las relaciones en un centro de trabajo en una economía participativa.) La publicación de libros invariablemente entraña un trabajo de edición, de producción y de contabilidad, y cada una de estas funciones contiene una variedad de tareas de las cuales unas son más repetitivas que otras que exigen una labor de carácter más intelectual. Pero los trabajadores pueden organizar y llevar a cabo estas y otras labores de mantenimiento más generales de formas diferentes en diferentes economías.

La industria editorial en el sistema capitalista

Los criterios utilizados en las empresas capitalistas dedicadas a la publicación de libros para determinar el modo de combinar las diversas tareas asignadas a cada trabajador se basan en la rentabilidad y en el mantenimiento de las jerarquías de poder y de

ingresos entre los trabajadores. Todo libro es una mercancía que debe venderse y generar el máximo beneficio con el mínimo coste de producción posible. El hecho de que las personas lean los libros es un elemento secundario.

La programación presupuestaria capitalista maximiza los beneficios demorando el pago de pequeños créditos, aprovechándose de los autores noveles que carecen de poder de negociación y, si es posible, fijando precios elevados para una oferta reducida. Las consideraciones alrededor de las cuales giran todas las decisiones descansan en si los consumidores comprarán su libro de recetas, su novela romántica, o el manual de cómo adelgazar en noventa días a una editorial o a otra. Partiendo de los prejuicios en torno a la raza, la clase, el género y la orientación política que existen en nuestra sociedad, ¿qué viejos principios deberán seguirse para hacer crecer las ventas? Si tenemos en cuenta la actitud general de los críticos, ¿qué libros tienen más posibilidades de ser discutidos? ¿Qué libros deberían ser olvidados? Seguramente, muchas personas se introducen en el mundo editorial convencidas de la importancia de promover valores positivos para la humanidad. Sin embargo, las dinámicas capitalistas del mercado van comprometiendo poco a poco a sus actores hasta que los valores humanos son enterrados por los beneficios económicos.

Los puestos de trabajo están ya definidos, se imponen modelos de comportamiento y escalas salariales determinados, y los incentivos y las cartas de despido se reparten entre los trabajadores de acuerdo con el criterio de conservar la jerarquía y de explotar al máximo la fuerza de trabajo para que el negocio siga siendo rentable. Los empleadores «respetan» las actitudes de los nuevos empleados de carácter más represivo, de modo que las jerarquías que tienen su

origen fuera de la empresa se reproducen en su interior. La mayoría de las mujeres realizan trabajos considerados «trabajos de mujeres». La mayoría de las personas negras se encargan de lo que se considera «trabajo de negros». Las «chicas» de la limpieza, las secretarias, los conserjes, los tipógrafos y los «chicos» de la limpieza hacen el trabajo menos prometedor. A pesar de que realizan las tareas que exigen más esfuerzo y más sacrificio, no dejan de recibir los salarios más bajos. Las dos características más opresivas que podemos destacar son:

1. La creatividad de la mayor parte de los trabajadores disminuye rápidamente a medida que adaptan sus esfuerzos al bajo nivel de las tareas que se les atribuyen y debido a la poca capacidad de influencia que se les otorga.

2. Las energías emocionales de todos los trabajadores se disipan en los esfuerzos por racionalizar y defender su status dentro de la jerarquía existente en la empresa.

El resultado es un gasto considerable de recursos humanos, una negación inmoral de las capacidades de la mayoría de los trabajadores y la reducción de la función editorial a la producción de mercancías destinadas a obtener el beneficio fácil. (Y todo esto plasma una de las mejores industrias en las que se puede trabajar en un sistema capitalista.)

Una editorial participativa: Northstart Press

Naturalmente, la hipotética editorial Northstart Press, cuyas características siguen el modelo económico propuesto en este libro,

organiza los puestos de trabajo atendiendo al objetivo de lograr un cumplimiento eficiente de las diversas tareas y la mayor calidad posible en su desempeño. Pero las prioridades participativas de Northstart también exigen que todos los trabajadores ejerciten sus talentos y expresen sus deseos.

En lugar de vender libros para obtener beneficios, los trabajadores de Northstart se sienten satisfechos cuando los lectores se divierten o aprenden gracias a sus libros. Los trabajadores de Northstart escogen entre los manuscritos que se les entregan decidiendo si los lectores sacarán un provecho suficiente de su adquisición como para compensar los recursos, el tiempo y la energía que se requiere para publicar el libro de que se trate. Ninguna remuneración está en función del volumen de ventas.

La escritura, la edición y la maquetación de los libros se produce en gran medida del mismo modo que se hacía antes de que naciera una Parecon, pero cabe imaginar que con el objetivo de evitar la tala de árboles, así como el consumo de otros recursos y del tiempo dedicado a tareas demasiado gravosas, la mayoría de los libros podrían estar disponibles en versión electrónica visualizables en ordenadores portátiles que tienen las dimensiones, la apariencia y la sensación de los libros tradicionales, pero que permiten a los lectores alterar el tamaño, la presentación, el diseño y la resolución de sus páginas. Únicamente se imprimirían y se encuadernarían los volúmenes que tuvieran un valor especial o cuando existieran solicitudes específicas de hacerlo, lo que reduciría drásticamente los costes de elaboración y de distribución de las editoriales protegiendo la conservación de los recursos y proporcionando a los consumidores un acceso fácil, directo y prácticamente gratuito a bibliotecas de información enteras. Los programas informáticos

también facilitarían la manipulación sencilla de los gráficos, las tablas, el estilo y el tamaño de la letra y la alineación de las páginas, de tal modo que las personas pudieran adaptar todos estos caracteres a sus preferencias. Si bien algunos de estos cambios técnicos también tendrían lugar en un futuro capitalista, muchos no llegarían nunca o lo harían de modo distorsionado para evitar entorpecer la rentabilidad y conservar el sistema jerárquico en el acceso a los bienes. El hecho de que se produzcan en una Parecon vendrá determinado únicamente en virtud de sus efectos sociales y humanos sobre el trabajo, y por otros factores como el consumo, el uso de las bibliotecas y de las librerías, el respeto al medio ambiente y la práctica de la lectura.

En una editorial participativa también se verían alteradas muchas de las tareas comerciales tradicionales. Gracias a las innovaciones tecnológicas, la mayor parte de la cumplimentación de las órdenes de envío y del trabajo de inventario se realizaría a través de medios electrónicos. Ya no se necesitarían grandes almacenes. Se habría acabado con la producción excedente y con la subsecuente destrucción de los ejemplares sobrantes. Los trabajadores que contestan a las solicitudes de los clientes mantienen un registro del número de personas que accede a cada título publicado y esta información puede ser utilizada por los autores, los investigadores y los empleados de Northstart.

Respecto al trabajo de promocionar y de publicar sus libros, los editores de una editorial participativa se encargarían de ayudar a los lectores potenciales a decidir si quieren dedicar más tiempo a un determinado libro del que sólo conocen su título, pero no se esforzarían en engañar a la gente para «comprar» libros de los que no obtendrían ningún provecho. Los trabajadores de esta empresa

participativa no querrían gastar recursos, energía o tiempo produciendo productos de baja calidad. Teniendo esta idea presente, Northstart envía mensajes promocionales informativos a las personas más receptivas y que más probablemente disfruten, aprecien o se sirvan de los nuevos libros ofertados, pero esta información no está dirigida a incitar a lectores que no obtendrían ningún provecho de los mismos.

De modo parecido, el departamento de contabilidad, responsable de los presupuestos de Northstart, supervisa la programación de tareas para mantenerla dentro de los límites establecidos por el consejo en el que se toman las decisiones. El trabajo financiero y presupuestario difiere de las reglas capitalistas habituales tanto en el tratamiento como en la difusión de los datos porque sus principios rectores son diferentes.

En una empresa capitalista, el acceso a los datos procesados por el departamento de contabilidad se encuentra restringido a los altos directivos y a los propietarios de la misma. Si los trabajadores desposeídos pudieran acceder a esta información podrían utilizarla para medir con más detalle los salarios que podrían exigir o cuándo es el mejor momento para declarar una huelga.

Por el contrario, en Northstart todos los trabajadores pueden acceder a la información que deseen. El acceso a los datos presupuestarios no sólo está permitido a los trabajadores encargados del marketing, sino que también está disponible, por ejemplo, para las personas responsables de los encargos; igualmente, ambos grupos de trabajadores pueden acceder a los datos del resto de los departamentos de la empresa. No tiene nada de productivo que todo el mundo analice indefinidamente los datos. No obstante, es de desear una organización de la información que

permita que cada actor pueda comprender las operaciones realizadas por Northstart y valorar las posibles alternativas para los proyectos futuros de la empresa.

Las combinaciones de empleo

¿Qué otros cambios podrían derivarse de la organización participativa? El cambio estructural más importante reside en que cada trabajador de Northstart tiene una combinación de empleo que comprende el desempeño de funciones de edición, de producción y de comercialización de los libros y que se caracteriza porque la proporción entre las condiciones laborales más enriquecedoras y las más desagradables se encuentra dentro de la media de las combinaciones de empleo de toda la sociedad. Por ejemplo, el conjunto total de tareas ligadas a la producción de obras de teatro se divide entre los miembros de un equipo de trabajo, de tal forma que a cada uno se le asigna un conjunto equiparable de tareas. De modo parecido, el equipo editorial encargado de la sección de narrativa distribuye el trabajo de edición, consistente en trabajar junto a los autores y en recabar nuevos títulos, de tal forma que todas las personas consigan utilizar sus talentos específicos pudiendo satisfacer sus intereses particulares, pero que a la vez se evite que ninguna persona disfrute de una abundancia injusta de labores creativas o que se quede estancada responsabilizándose de un exceso de tareas monótonas.

En lugar de haber un editor jefe, correctores de estilo y secretarias, cada equipo editorial está integrado por miembros de una misma categoría que asumen diversas responsabilidades

adecuadas a sus gustos y talentos personales. Unas personas podrían realizar más trabajo de corrección y otras podrían dedicar más tiempo a tomar notas, pero el trabajo intelectual no estaría atribuido principalmente a un grupo de personas y el trabajo repetitivo básicamente a otro grupo distinto.

En una Parecon, el sistema educativo habría proporcionado a sus ciudadanos las herramientas, el conocimiento y la experiencia esenciales para desempeñar un puesto de trabajo creativo y hacerse cargo de las responsabilidades de la autogestión en los campos que escogiera. Por el contrario, en el sistema capitalista las escuelas preparan a la mayoría de los ciudadanos -al 80 por 100 que termina convirtiéndose en un esclavo asalariado y que no pertenece a la clase gestora o capitalista- para soportar el aburrimiento y esperar a obedecer las órdenes para actuar.

Los consejos

Además de una definición equitativa del empleo, en esta editorial también existe un consejo que reúne a todos los trabajadores de Northstart y en el que cada miembro tiene los mismos derechos a ser escuchado y a votar, al igual que también existen otros consejos de ámbito más reducido con funciones respecto a departamentos o áreas de trabajo de la empresa, como la edición y la producción de literatura de ficción, de ensayo y de bibliografía especializada. Cada pequeña sección dentro de la empresa también se halla representada en consejos solapados de ámbito aún más reducido. Por ejemplo, hay varios equipos preparando libros concretos o indagando sobre la posibilidad de una reorganización de la

tecnología que se utiliza en el centro de trabajo. El hecho de que algunas personas tengan asignados puestos de trabajo especiales no implica que necesariamente todos los trabajadores deban trabajar realizando siempre las mismas actividades. La equidad se mide hallando un promedio del tiempo que cada trabajador ha dedicado a cada actividad tomando como referencia periodos razonables de tiempo, pero es probable que cada trabajador escoja momentos diferentes para tomar sus vacaciones o dedique varios meses absorbido en un determinado proyecto especialmente creativo y acumule el trabajo pesado para un momento posterior.

En Northstart, el proceso de planificación económica anual se desarrolla a través de una serie de negociaciones que se celebran en el mes de mayo. En estas reuniones se decide el número de obras de teatro y de novelas que serán aceptadas y publicadas a lo largo del siguiente año, así como el volumen de trabajo que será asumido por la plantilla, el material necesario para llevar a cabo ese trabajo, la distribución del mismo, la contratación de nuevos trabajadores, y el establecimiento de nuevas reglas de funcionamiento interno y de mejoras tecnológicas. Todos los actores del sistema económico han debido preparar también sus propuestas iniciales, y después de atravesar diversos procesos de reajuste cobran la forma de un programa económico viable para el conjunto de la sociedad, incluyendo el plan de trabajo para Northstart. Los trabajadores del Northstart destinados al departamento de contabilidad y de presupuestos facilitan este proceso interactivo en cada una de sus fases proporcionando los datos y las observaciones precisas a todos los trabajadores. Nadie espera que todo el mundo tenga las mismas prioridades, como tampoco se da por sentado que todo el mundo estará de acuerdo en que el plan definitivo alcanzado es el mejor de los planes posibles. No obstante, nadie cuestionará el hecho de que

es fruto de una negociación justa, y de que todos los trabajadores han tenido una capacidad de influencia en el mismo proporcionalmente equivalente.

Las propuestas emitidas desde Northstart experimentan diversas modificaciones en cada fase de iteración a través de un proceso de concesiones recíprocas guiado por la información emitida desde otros consejos. Los trabajadores responsables de la administración y de la contabilidad de la editorial facilitan la actualización del plan, el cual es supervisado por el consejo en el que están representados todos los trabajadores de Northstart. Una vez que se determina el plan de trabajo para el siguiente año, comienza el trabajo para el nuevo periodo.

A lo largo del año, la mayor parte de las decisiones se toman por consejos y por equipos específicos de la editorial, si bien algunas requieran la ratificación del consejo de toda la plantilla y otras la aprobación del consejo de ámbito industrial o de los consejos de consumidores. Los diferentes tipos de decisiones se toman siguiendo diferentes procedimientos, en ocasiones rige el consenso, a veces se adopta el criterio del voto mayoritario según la regla «cada persona, un voto», o se exige una mayoría de dos tercios a favor de la propuesta. Pero esto no significa que todas las decisiones sean asunto de todos los trabajadores en los mismos términos. En ocasiones los trabajadores delegan su autoridad o su autonomía en otros compañeros de trabajo. En definitiva, la organización participativa facilita una democracia sin intrusismo.

Naturalmente, un lugar de trabajo concreto puede estar integrado por hombres y mujeres, por homosexuales y heterosexuales, por negros, blancos, asiáticos e indios de América del Norte, y por católicos, protestantes, musulmanes y judíos. Pero los empleados de

Northstart reconocen que la diversidad cultural que aportan a la empresa los miembros de los diferentes grupos sociales debe encontrar su expresión en el contexto de las combinaciones equilibradas de empleo para garantizar la igualdad en las condiciones laborales y una distribución justa del poder dentro de la empresa. Con el objetivo de facilitar este proceso, mensualmente se reúne un comité específico, cuya participación en el mismo es voluntaria, y se discute si algún asunto de la empresa afecta a los intereses de los grupos minoritarios. Este comité del centro de trabajo tiene autonomía para cuestionar los acuerdos que considere que pueden ser racial o sexualmente discriminatorios. Pero dado que la lógica de esta necesidad hay que encontrarla en las teorías que se ocupan de las relaciones familiares y comunitarias, y no en las teorías de las relaciones económicas, no nos detendremos a justificar la utilización de estos comités con más detalle.

Finalmente, es importante señalar que ninguno de los rasgos descritos anteriormente excluye el ejercicio de facultades de dirección por determinadas personas. En Northstart, los responsables de la producción de determinados libros ejercen su autoridad sobre los miembros de sus equipos de trabajo respecto a la calidad del libro y el ritmo de trabajo necesario para acabarlos en el tiempo previsto. Las decisiones del departamento de contabilidad ostentan la autoridad en materia presupuestaria. Las personas que trabajan en recursos humanos ejercen una función de dirección en las disputas relativas a la asignación de los puestos de trabajo. Las decisiones editoriales determinan el material que se publica.

De modo parecido, el hecho de que no exista un editor jefe no significa que no haya un editor que asuma la responsabilidad final sobre determinadas obras publicadas. El rechazo de un sistema

jerárquico rígido no supone el rechazo de toda forma de disciplina, supervisión, evaluación y dirección responsable. Además, incluso al igual que ocurre en las empresas capitalistas, no ha dejado de existir el recurso final al despido como sanción, si bien existen diferencias cruciales. En primer lugar, la decisión se toma de manera democrática y no está en manos de un grupo de individuos que ostentan unos derechos de propiedad o una autoridad incuestionable. En segundo lugar, la amenaza del despido no pone en peligro la supervivencia del trabajador. Existen otras oportunidades de empleo disponibles para él y las necesidades de consumo básicas de todas las personas están en todo caso garantizadas mientras busca un nuevo empleo. Además, el despido ha de ser ratificado por el consejo integrado por los compañeros de trabajo del individuo que se pretende despedir y, posteriormente, en caso de que se escoja recurrir la decisión, también ha de ser sometida a consejos de ámbito superior.

Para obtener una imagen más nítida de una Parecon, conviene que igualmente describamos las jornadas laborales reales. Así pues, seguidamente vamos a describir una típica semana laboral en la editorial Northstart, naturalmente sin olvidar que muchos de los rasgos son optativos y que podría ser gestionada de manera distinta en otras empresas, incluso de la misma industria.

La semana laboral de Larry

El miércoles Larry ayuda a ordenar el correo durante unas horas. Realiza esta tarea una mañana cada diez semanas. El miércoles y el viernes de la siguiente semana ayudará durante dos horas con la

limpieza general. El miércoles siguiente Larry trabajará delante del mostrador, y el viernes dedicará unas horas a un trabajo mecánico consistente en introducir datos en un ordenador. El mes próximo Larry hará un tumo de tareas distinto, pero siempre tiene asignadas algunas tareas rutinarias que desempeña los miércoles y los viernes por la mañana. Por supuesto, si Larry quisiera cambiar sus responsabilidades un miércoles o un viernes concreto para asistir, por ejemplo, a la obra de teatro que se representa en el colegio de su hija o a un torneo de tenis, podría hacerlo sin ningún problema. El trabajo mecánico de Larry es evaluado por otros miembros de Northstart que son responsables de intervenir en el caso de que se produzca un cambio imprevisto en el reparto de las tareas que interrumpa el desarrollo ordinario de las funciones.

El consejo encargado de la producción de obras dramáticas está compuesto por seis equipos de trabajo, y el de Larry asume la labor de producción los miércoles, los jueves y los viernes por la tarde. Aunque muchos empleados prefieren trabajar en un único proyecto de producción a la vez, a Larry le gusta realizar una variedad de tareas diferentes al mismo tiempo y, así pues, actualmente trabaja como tipógrafo en una obra de teatro, está encargado del diseño gráfico de una segunda, y corrige las pruebas de edición de una tercera. El diseño gráfico y la corrección de los textos se realiza en equipos de tres personas y Larry es el jefe del equipo encargado del diseño gráfico.

Cada dos semanas, el lunes por la tarde el consejo editorial de Larry se reúne en equipos durante una hora y luego se celebra una reunión de todo el departamento durante otras dos horas para abordar temas relativos a la posible adquisición de nuevos títulos, y las quejas y las sugerencias de los trabajadores. Semanalmente,

Larry también debe leer una determinada cantidad de manuscritos. Cada propuesta de título que él lee también es leída por algún otro miembro del equipo y si después de emitir un breve informe sobre el libro ambos están de acuerdo en rechazarlo se le devuelve a su autor, a menos que otros miembros deseen leerlo para valorar nuevamente la posibilidad de su publicación por alguna otra razón especial. Si las dos personas que han leído el manuscrito creen que es oportuno que otras personas lo lean, realizan una presentación del mismo al resto de trabajadores del equipo. Si no se ponen de acuerdo sobre la decisión a tomar, el equipo decidirá mediante votación si rechaza el título definitivamente o pospone esta decisión para hacer una valoración más seria. Por supuesto, en otras editoriales podrían adoptarse otros sistemas diferentes para tomar las decisiones.

Larry también dedica una parte de su jornada laboral a leer manuscritos que ya han superado un primer examen. Los manuscritos que le son asignados están en función, por un lado, de sus preferencias y, por otro, del tiempo que él y otros miembros de la plantilla tienen disponible para dedicar a nuevas lecturas. Finalmente, los libros son rechazados o aceptados una vez que todas las personas están preparadas para votar. Por supuesto, hay una discusión previa para asegurarse de que todos los miembros del equipo tienen la oportunidad de expresar su opinión e influir de manera proporcional en la votación. Para aceptar un manuscrito se precisa el apoyo de las tres cuartas partes de los votos y se presta una atención especial a las opiniones de las minorías, hasta el punto de que si es necesario algunas decisiones se postergan para poder ser nuevamente debatidas en un momento posterior. Otra norma bastante particular (que es posible de implantar mientras el tamaño de Northstart sea reducido) consiste en que todos los miembros

pueden ejercer un derecho de veto sobre dos libros al año, incluso aunque el mismo haya recibido el apoyo de las tres cuartas partes de los votos, cuando alguna persona crea que existen motivos suficientes para tomar esa postura. Esto se debe a que en las editoriales pequeñas cada proyecto de libro afecta notablemente a cada empleado, ya que si algún trabajador detesta realmente un libro sería una dura experiencia tener que trabajar en el mismo. El aspecto más importante radica en la utilización de diversos métodos para tomar las decisiones con el objetivo de equilibrar el desarrollo eficiente de las tareas y garantizar a los participantes una influencia adecuada sobre las decisiones, prestando atención a las circunstancias concretas que rodean cada asunto.

Una vez que se ha acordado la publicación de un libro, éste es asignado a un miembro concreto del equipo que se convierte en su editor. Larry es responsable del trabajo de edición de tres libros al año.

Los lunes en los que no hay reunión del consejo editorial Larry a veces asiste, en calidad de representante de su consejo de edición/producción, a una reunión bimensual en la que se discute la política general de la editorial Northstart. Los tres consejos de edición y producción existentes en la empresa, así como sus cuatro consejos dedicados al aspecto comercial y alguno de los equipos de trabajo de política general de la editorial que están en funcionamiento en ese momento envían a sus representantes. Estos participan en seis reuniones anuales y el sistema de rotación está diseñado para que cada vez que se reúne el consejo haya siempre al menos un representante que haya asistido a las cuatro reuniones anteriores. En estas sesiones, los representantes del consejo de recursos humanos exponen los problemas que ha habido en su área

y en ocasiones solicitan ayuda para resolver conflictos interpersonales, igualmente, se discute y se evalúa el progreso general de los esfuerzos de la editorial. El martes siguiente a esta reunión los consejos de edición y de producción celebran reuniones de una hora de duración para informar de lo discutido a todos los miembros de los consejos representados. Algunos grupos específicos discuten estos informes cuando encuentran el momento más apropiado para hacerlo.

El resto del trabajo de Larry está relacionado con el trabajo de promoción de la editorial. Actualmente, participa en la producción de un nuevo catálogo, colabora con algunos autores potenciales y busca nuevas obras de teatro. Todas estas tareas, junto a la limpieza de su despacho y la actualización de sus archivos, las programa en su semana laboral y de manera espontánea comparte el trabajo de oficina con sus compañeros.

Las características específicas de la organización de Northstart agradan tanto a Larry como a sus compañeros, pero es posible que en otras casas editoriales no resulten atractivas. Los diferentes centros de trabajo podrían adoptar periodos de tiempo más breves o más dilatados para realizar cada una de las tareas asignadas o para celebrar las reuniones de programación, así como adoptar otras prácticas que tuvieran como objetivo establecer combinaciones de empleo menos o incluso más variadas. Si bien los principios básicos de una Parecon deben ser observados en todos los centros de trabajo que integran el sistema económico, el modo en que éstos se implementan varía de un lugar de trabajo a otro debido no sólo a las diferencias en sus condiciones concretas sino también a sus preferencias.

Por otra parte, Larry es homosexual y cada cuatro jueves se reúne con otros trabajadores homosexuales para discutir el carácter de las decisiones editoriales y comerciales y la modificación de determinadas conductas cotidianas en el trabajo a la luz de las necesidades, los gustos y los valores específicos de los trabajadores homosexuales. A menudo, las sugerencias son remitidas a los grupos de trabajo y a los consejos y, en ocasiones, a toda la plantilla de Northstart. Si los miembros de este comité perciben que sus derechos son amenazados por propuestas que han recibido el apoyo mayoritario de los trabajadores de Northstart, pueden hacer llegar sus quejas a consejos exteriores para emitir un juicio político. Además, por supuesto, Larry no sólo trabaja en Northstart. Esta editorial tiene unas combinaciones de empleo que proporcionan a sus trabajadores unas condiciones por encima de la media de la sociedad y, por lo tanto, tiene que desempeñar ciertos trabajos rutinarios en el vecindario y en la comunidad donde vive para lograr un equilibrio global en sus condiciones laborales. ¿Pero en qué se diferencia el proceso de tomar las decisiones en un sistema capitalista y en una economía participativa?

La toma de decisiones en una empresa capitalista

¿De qué modo se decide en una empresa el volumen de producción, el modo de distribuir los trabajos, la cantidad de trabajo que debe realizar cada persona, cómo modificar los productos o introducir otros nuevos o qué inversiones se deben realizar?

En una empresa capitalista, los capitalistas ostentan la máxima autoridad. Los gestores ocupan puestos de trabajo que les permiten

monopolizar el poder de dirección y de organización, y administran y definen las operaciones diarias del sistema. Los trabajadores ocupan empleos predominantemente mal remunerados y en los que deben renunciar a toda expresión de su creatividad.

Los propietarios están interesados en los beneficios y en mantener las condiciones que les permiten acumular estos beneficios. Estas son las motivaciones que a su vez les vienen impuestas por el mercado. Si la empresa no maximiza la plusvalía obtenida después de haber vendido sus productos, y si no utiliza una porción considerable de la misma para aumentar su cuota de mercado, los propietarios no sólo tendrán que lamentar la falta de beneficios sino que otras empresas obtendrán ventajas tecnológicas o comerciales que, en el futuro, llevarían a una empresa poco rentable a sufrir graves pérdidas, cuando no a la quiebra. Así pues, los propietarios desean reducir los costes (incluidos los salarios), evitar que los trabajadores adquieran ningún tipo de poder para que no intenten combatir sus planes o alcanzar un aumento de los salarios, incrementar la tasa de productividad, eludir los costes de las externalidades negativas de su producción como la contaminación, aumentar los precios e incrementar las ventas independientemente del impacto de sus productos sobre las personas que los compran e invertir de manera rentable para competir con otras empresas. Pero los propietarios no pueden controlar cada uno de los aspectos de la actividad que se desarrolla en los centros de trabajo y deben contratar empleados con la misión específica de realizar un papel intermediario que llamaremos gestores, los cuales pretenden hacer cumplir las órdenes e incluso ayudan a formularlas.

Por lo tanto esta clase de gestores, integrada por gerentes, abogados, contables, ingenieros y otros agentes, en virtud de la

posición de poder que ocupan y de las responsabilidades que asumen intervienen decisivamente en el proceso de toma de decisiones cotidiano, así como en la definición de la actividad y de la estructura del centro de trabajo. Pero resulta que estos gestores albergan un doble interés. Por un lado, en tanto que empleados contratados por los propietarios, es posible que mientras llevan adelante los programas de los propietarios traten de mejorar sus propios ingresos y sus condiciones laborales. Por otro lado, tienen la posibilidad de escalar en la jerarquía social utilizando su monopolio sobre la información y su influencia en el proceso decisorio para obtener ventajas, incluso, de forma que a menudo son incompatibles con el beneficio de los propietarios, sustrayéndose a las represalias de éstos haciéndoles chantaje gracias a la posición que ocupan en la empresa.

Por debajo de esta clase de gestores se encuentran los trabajadores, contratados únicamente para cumplir las órdenes que se les transmiten. Ellos también tienen un doble interés. Por un lado, en tanto que empleados contratados por los gestores en nombre de los propietarios, es posible que traten de incrementar sus ingresos y de mejorar sus condiciones complaciendo a sus empleadores. Por otro lado, también pueden utilizar la fuerza que les confiere su número y su capacidad organizativa, como la amenaza de la huelga, para intentar incrementar sus ingresos y mejorar sus condiciones laborales, incluso contra los intereses de los empleadores y de los gestores.

¿Cómo cristalizan estas relaciones en el ejercicio del poder de decisión? Los mercados crean el contexto. Los propietarios persiguen el beneficio económico y el modo de mantener las condiciones de su dominio, llegando incluso a reducir hasta donde sea posible los

ingresos y el poder de las personas que se hallan socialmente por debajo de ellos. Los gestores obedecerán hasta cierto punto a los propietarios en la búsqueda de rentabilidad y, también hasta cierto punto, extenderán su propio poder no sólo frente a los propietarios sino también frente a los trabajadores. A su vez, éstos obedecerán a los gestores hasta donde les obligue su temor a ser sancionados o despedidos y buscarán la manera de acrecentar su autonomía.

Por lo tanto, las decisiones se toman de un modo abrumadoramente autoritario. O bien son impuestas por los propietarios, o bien por un subconjunto de gestores (gerentes, directores de área, vicepresidentes, etc.) bajo la supervisión más o menos celosa de los primeros. Las personas más afectadas por las decisiones, los trabajadores y los consumidores tienen una capacidad de influencia marginal, si es que tienen alguna, y frecuentemente ni siquiera conocen la existencia de las decisiones que se toman, o cuándo y dónde se deciden, o a qué finalidades obedecen. Esto también ocurre respecto a las decisiones que afectan al conjunto del sistema económico -qué se debería producir, en qué cantidad, a qué precio de venta, qué salarios se pagan, qué ingredientes se utilizan, qué nivel de contaminación se genera sabiendo que no se asume ningún tipo de responsabilidad por ella, etc.-, pero también podría decirse respecto a las decisiones de alcance más reducido como la hora y la duración del descanso para comer de los trabajadores, o cuándo y durante cuánto tiempo está permitido ir al cuarto de baño. El contexto general en el que se toman las decisiones está marcado por la presión capitalista, materializada en el mercado, para maximizar la plusvalía, acumular beneficios e invertir en medios que permitan extender la cuota de mercado independientemente de los beneficios y los costes sociales que esto conlleve para los trabajadores y los consumidores. La

motivación de los gestores es menos operativa y descansa en mejorar su propio poder de negociación obteniendo un control cada vez mayor de los contactos, de la información decisiva que manejan por la posición que ocupan y de la fuerza de trabajo. En sentido inverso a la lógica que define el sistema se encuentran los esfuerzos de los trabajadores por mejorar sus rentas y sus condiciones laborales frente a los obstáculos de los gestores y de los propietarios que se sitúan por encima de ellos. Verdaderamente, falta una atención objetiva a las oportunidades de satisfacción y crecimiento personal reales que podrían brindar los procesos y los resultados de las unidades productivas de la sociedad.

En nuestra opinión, este escenario no difiere mucho de la descripción de un sistema político dictatorial. En la Rusia de Stalin, por ejemplo, hallamos en la cúspide del sistema a los altos mandos del partido gobernante y al propio dictador, por debajo de ellos los funcionarios y los agentes políticos del sistema burocrático y por debajo de todos ellos el pueblo. Nosotros estamos en contra de este terrible sistema autoritario basado en la subordinación de muchos al poder de unos pocos. Pero el mercado de trabajo capitalista es bastante similar -donde existe el propietario, o propietarios, una clase de gestores que ejercen ciertas capacidades de mando, y la clase obrera subordinada a ambos grupos- y el grado de regimentación que se experimenta en los centros de trabajo es, si cabe, más severo. Ni siquiera la dictadura de Stalin aspiró a controlar las horas de la comida, los descansos para ir al baño, o el tiempo justo que lleva revisar todo el correo y responder a las llamadas. Los trabajadores que ocupan las posiciones más bajas de la organización corporativa tienen casi menos derechos que los ciudadanos sometidos a una dictadura. Además, allí donde la subordinación política se ve reforzada por la amenaza al encarcelamiento, la

subordinación del sistema corporativo se ve reforzada por la amenaza a la precariedad e incluso la inanición. Al igual que en una dictadura, en un régimen capitalista existe el peligro de la búsqueda de poder personal en los niveles intermedios -las intrigas de palacio, políticas o económicas- y del ejercicio de la autoridad despótica en la cima de la sociedad.

La toma de decisiones en Northstart

Todas las empresas de una Parecon deben tomar diariamente decisiones acerca del modo más adecuado de cumplir las responsabilidades que se han asumido. Estas decisiones se toman dentro de los consejos siguiendo un sistema de participación proporcional en el que intervienen todas las personas afectadas. Para tomar diferentes decisiones pueden utilizarse métodos distintos. Podríamos dedicar mucho tiempo a detallar los mecanismos de estas interacciones sirviéndonos de casos hipotéticos y exponer, por ejemplo, el modo en el que un equipo de trabajo concreto programa sus tareas o una empresa toma la decisión de aumentar su plantilla. Sin embargo, hay una faceta concreta del proceso decisorio típico de una Parecon que probablemente sea más ilustrativa y que, en todo caso, sirve para definir el contexto en el que se toman las decisiones de carácter más específico y restringido: la planificación participativa. ¿Cómo se desarrolla el proceso de planificación participativa en la editorial Northstart?

El ejercicio anterior en Northstart

Cuando los trabajadores comienzan el procedimiento de planificación anual, en primer lugar se reexamina el plan del año anterior prestando una atención particular a todos los cambios que se hayan producido respecto a la propuesta inicial. Ellos saben que el ejercicio de su trabajo es el resultado de utilizar ciertos recursos, como las propias relaciones sociales que se generan en el lugar de trabajo o las dotes y las características sociales específicas de los trabajadores, así como otro tipo de recursos como infraestructura o bienes intermedios. El trabajo también produce diversos resultados, como las relaciones sociales que se generan a partir del trabajo o el desarrollo de las características y habilidades personales de los trabajadores, aparte de los bienes que serán adquiridos por los consumidores. Por lo tanto, las propuestas de los trabajadores siempre incluyen tres listados: la inversión de recursos sociales/personales y materiales; las relaciones laborales, así como la lógica, la política y las motivaciones de éstas y la producción personal/social y material.

Respecto a la composición de estas listas, podemos afirmar que un aumento de la producción en sentido amplio requiere un aumento de los recursos invertidos, que la elección de ciertas relaciones de trabajo requiere destinar más recursos a generar determinados resultados, y que una combinación diferente de los recursos con un conjunto dado de relaciones laborales puede generar un nivel de producción diferente.

La producción principal de la editorial está constituida por las grabaciones electrónicas de los libros, por aquello que los libros

transmiten a los lectores, por las relaciones que se establecen con los lectores y por los cambios en la capacidad profesional de los trabajadores o en las relaciones sociales entre los mismos que se producen en el centro de trabajo. Entre la producción de carácter secundario se encuentra la publicación de algunos libros encuadernados, el material descatalogado, el equipamiento utilizado, los restos del suministro de papel, etc. Los principales recursos invertidos son las habilidades y los esfuerzos de los trabajadores, las relaciones sociales que se establecen en el lugar de trabajo, el suministro de gas, agua y electricidad, los sistemas de comunicación, el edificio, el mobiliario antiguo y el nuevo, y el papel y el resto del material de oficina como bombillas y lapiceros.

En términos generales, los recursos invertidos en el proceso de producción vienen a dividirse fundamentalmente en dos categorías: los bienes de inversión que permiten alterar la escala o los métodos de producción, y los recursos productivos normales que permiten operaciones a una escala acorde con determinadas relaciones sociales. Las decisiones laborales más importantes consisten en determinar el modo de organizar el trabajo, la duración de la jornada laboral diaria y las tecnologías que serán utilizadas.

Cualquier cambio en las relaciones laborales probablemente requerirá algún cambio en los recursos invertidos y determinará cambios en la producción final, y viceversa.

Una representación gráfica de los resultados del proceso productivo para combinaciones diferentes de recursos puede servir para imaginar las consecuencias de las diversas modalidades de organizar los recursos tecnológicos y las relaciones laborales. Otra herramienta de análisis más práctica podría consistir en la utilización de programas informáticos sencillos que mostraran los recursos que

se requieren para alcanzar los resultados escogidos en función de las relaciones laborales posibles. Estos programas facilitarían realizar una valoración de los planes de cada centro de trabajo ayudando a los trabajadores a comprender el modo en que sus elecciones afectarían a la producción.

Cualquier trabajador de Northstart puede visualizar sobre una pantalla de ordenador un programa de este tipo e introducir una serie de opciones relativas al uso de la tecnología y a las relaciones laborales para analizar qué inversión sería necesaria para generar una determinada producción, o qué nivel de producción se alcanzaría con una determinada relación de recursos. Para utilizar este programa no se requiere ningún conocimiento especializado en programación. La idea de que un sencillo programa informático pueda incorporar opciones alternativas de relaciones sociales no es algo tan reduccionista como a primera vista podría parecer a algunos lectores. Únicamente tratamos de señalar que este programa, adecuadamente preparado por el trabajador encargado de asistir al proceso de iteración, puede mostrar rápidamente la mejor estimación de las repercusiones materiales de las alternativas de planificación posibles. Incluso podría ofrecer una lista de los rasgos cualitativos que distinguen una opción de otra, en función del modo en que estos rasgos fueran determinados por los propios empleados e introducidos en el programa por los miembros de los comités de asistencia antes de la apertura del periodo de planificación. Naturalmente, las personas son las que finalmente emiten su voto sobre las diversas opciones, puesto que el programa únicamente facilita la elaboración de la información. Las opiniones de los trabajadores sobre las implicaciones de las diversas opciones es lo que guía las decisiones que se toman.

Posteriormente, una breve reunión de empresa sirve para informar a todos los trabajadores de las previsiones de las tendencias para el año próximo realizadas por el Comité Nacional de Asistencia a la Iteración, incluyendo las previsiones iniciales sobre el crecimiento global, la renta media y los precios indicativos; igualmente, también se informa de los pronósticos del Comité Nacional de Asistencia a la Iteración relativos al sector industrial al que pertenece la empresa, incluyendo una síntesis cualitativa del impacto que la industria editorial ha tenido el año anterior en los lectores y una exposición de los cambios que se esperan para el año venidero. Finalmente, se exponen las propuestas del Comité Nacional de Asistencia a la Iteración respecto a los cambios en la organización, en la tecnología o en la política de la empresa, incluyendo descripciones detalladas de las implicaciones humanas y sociales de los cambios proyectados tanto en los recursos materiales como en la producción final.

Si partimos de la hipótesis de que las decisiones de inversión a largo plazo ya hayan sido tomadas cuando se valoran los datos del año anterior y se estudian las previsiones para el año que se inicia, la primera tarea de los trabajadores consiste en una valoración de los propios deseos y en expresar sus preferencias sobre las relaciones sociales, la tecnología y el nivel de producción y de inversión que deben planificarse en Northstart. En el curso de las dos primeras fases del proceso de planificación, los trabajadores deben escoger de manera individual, sin la exigencia de que sus opciones deban ser compatibles con las del resto de los trabajadores.

La introducción de innovaciones en Northstart

Antes de continuar analizando el proceso de planificación en Northstart, debemos llamar la atención sobre un aspecto sumamente importante de la implantación de una determinada organización y de una estructura tecnológica concreta en una unidad productiva. Cada trabajador decide las modificaciones que desea que se introduzcan en el funcionamiento de la editorial y deja constancia de sus preferencias al respecto en materia de inversión. Los cambios que se derivarían podrían, por ejemplo, hacer aumentar el rendimiento de la empresa para mejorar las condiciones laborales o podrían hacer disminuir el volumen de trabajo necesario para satisfacer un determinado nivel de demanda. Cualquier cambio que finalmente se decida introducir por los trabajadores de Northstart precisará de la aprobación del sistema en su conjunto cuando es necesario destinar recursos adicionales que deben ser producidos por agentes productivos externos.

El aspecto importante que debemos destacar es que si los trabajadores de Northstart solicitan y logran introducir cambios significativos en su centro de trabajo que mejoren radicalmente sus condiciones laborales, este beneficio finalmente será compartido por los trabajadores de otras empresas. La cantidad de trabajo que cada persona realiza en un centro externo a su principal emplazamiento laboral depende de las diferencias entre la calidad del trabajo en este centro productivo y la calidad del trabajo media de la sociedad. Por lo tanto, cuando la introducción de determinadas innovaciones logra disminuir de modo significativo la penosidad del trabajo en una

unidad productiva, el resultado, una vez que los comités encargados de supervisar el equilibrio de las combinaciones de empleo tienen tiempo de evaluar con precisión ese cambio, probablemente será que todos los trabajadores empleen menos horas en aquella unidad y más horas en otra distinta. Las innovaciones que hacen de Northstart un lugar de trabajo relativamente más agradable cambiarán el tiempo que los empleados de la editorial deben trabajar en la misma o en otros centros de trabajo. Así pues, en virtud del principio de que todos los trabajadores deben asumir en conjunto un volumen comparable de responsabilidades laborales, los logros procedentes de las inversiones en Northstart cristalizan en una ligera mejora de las condiciones laborales de todos los trabajadores y no en una mejora espectacular de las condiciones laborales únicamente disfrutada por los trabajadores de esta editorial. Por lo tanto, los trabajadores tienen pocas razones para instar a la introducción de innovaciones en sus propias unidades productivas si esto supone renunciar a la posibilidad de llevar a cabo estas mejoras en otros lugares donde tendrían un efecto más intenso en la calidad de la vida laboral de todos los trabajadores.

Los economistas clásicos argumentarán que esto disminuirá los incentivos de los trabajadores para mejorar las condiciones laborales, puesto que los trabajadores no podrán monopolizar los beneficios obtenidos con su esfuerzo. Pero esta opinión ignora interesadamente el hecho de que en los modelos competitivos del capitalismo se da por sentado que las mejoras tecnológicas se difundirán rápidamente entre todos los productores de una determinada industria. Si no se partiera de esta hipótesis, no se podría afirmar la eficiencia de este modelo económico. Pero si asumimos esta hipótesis, los incentivos a la innovación disminuirían, puesto que los beneficios derivados de la introducción de nuevas

tecnologías en primer lugar se extienden a otras empresas de la misma industria y, posteriormente, a través de la reducción de los costes de producción y del precio de los productos, a todos los productores y consumidores que integran el sistema. Naturalmente, en el capitalismo real, en oposición a los modelos presentados por los economistas, las mejoras no se difunden y los beneficios derivados de la innovación se acumulan casi exclusivamente en un pequeño número de propietarios -ciertamente no en los trabajadores- generando una serie de disfunciones en el sistema. En todo caso, dado que en una economía equitativa las mejoras tecnológicas deben reportar beneficios a todos los miembros de la sociedad, cabe considerar una virtud el hecho de que en una Parecon las innovaciones en miles de plantas productivas alteren la media global del volumen de trabajo y las reglas que equilibran las condiciones laborales y que, a su vez, estos cambios reviertan, igualmente, en un beneficio para el conjunto de los trabajadores.

¿Cómo se materializa todo lo anterior? Si Larry trabaja en Northstart y se plantea una propuesta para introducir un cambio tecnológico en todas las empresas de la industria editorial que supondría una mejora en la media global de las combinaciones de empleo de un 100 por 100 y, al mismo tiempo, se plantea una propuesta equivalente en la industria siderúrgica (que requeriría el mismo gasto en inversión) que supondría una mejora en la media de un 200 por 100, finalmente sería más beneficiosa para Larry la implementación del cambio tecnológico en la industria siderúrgica que en la editorial. En este sentido, los trabajadores de Northstart a largo plazo tienen un mayor interés en introducir innovaciones en la minería del carbón susceptibles de mejorar considerablemente la calidad del trabajo en aquella industria que una innovación en la

industria editorial que requeriría un nivel de inversión equivalente, pero que generaría una mejora mucho menor.

Así pues, las preferencias de Larry se agregan a las del resto de los trabajadores de su industria y se incorporan a la evaluación de las posibles alteraciones en este sector de la producción antes de realizar ningún análisis comparativo con otras industrias. Si las opiniones de Larry difirieran notablemente del resultado colectivo, es perfectamente posible que a Larry no le complaciera la solución final. Pero la misma será el reflejo de un equilibrio justo de las preferencias de todos los trabajadores en ambas industrias. Larry debería emitir el voto que considere adecuado a sus preferencias y, si lo hace, y todos los demás trabajadores también lo hacen, las repercusiones colectivas señaladas anteriormente deben considerarse válidas. La guerra de todos contra todos por los beneficios derivados de las innovaciones se ve sustituida en esta ocasión por una comunidad de intereses compartidos. La competitividad deja paso a la cooperación. La reducción de la jornada laboral en cualquier lugar de la cadena productiva sin una disminución del nivel de producción finalmente beneficiará a todos los miembros de la sociedad. Igualmente cabría decir respecto a la mejora de las condiciones laborales que tenga lugar en cualquier unidad productiva. Una economía equitativa requiere tener en cuenta todos estos factores, no obstante, si se quisieran aumentar los incentivos individuales, los comités responsables del equilibrio de las combinaciones de empleo podrían modular la velocidad de implementación de los ajustes para proporcionar «incentivos materiales» temporales a los trabajadores responsables de una determinada innovación. De modo alternativo, y a mi juicio el que sería un camino más positivo, podría asignarse a determinados equipos de trabajo la labor de desarrollar proyectos de innovación.

Las innovaciones serían la «producción» sobre la cual medir su utilidad para la sociedad. Las implicaciones de esta alternativa sobre la equidad -que esencialmente tendría como objetivos destinar más recursos a la innovación y reforzar las mejoras que implicaran un uso socialmente responsable de la misma- se plasmarían en su capacidad para estimular la innovación y, por lo tanto, tendrían consecuencias positivas desde un punto de vista humano. En todo caso, respecto al proceso decisorio en materia de innovaciones, cada persona tendría la capacidad de escoger libremente entre las diversas propuestas, pero todo el mundo tendría un incentivo para escoger lo que considerase mejor para el conjunto de la economía porque, en última instancia, será lo mejor para todos. Irónicamente, la defensa de los mercados basada en que la búsqueda del interés individual coincide con el interés de toda de la sociedad también es, en realidad, válida respecto a la planificación participativa. La búsqueda de la autosatisfacción a través de acuerdos equitativos alcanzados por una sociedad plenamente informada no cabe duda de que generará resultados socialmente óptimos.

La solidaridad de una Parecon no se deriva de una supuesta transformación biológica de la dotación genética de los seres humanos sino de las implicaciones concretas de sus relaciones sociales. El hecho de que su resultado sea la promoción de la solidaridad, la equidad, la diversidad y la autogestión colectiva, no se debe a la postulación de una repentina naturaleza humana beatífica, sino que nace de la estructura y de los incentivos inherentes a la planificación participativa. Además de reafirmar la conexión entre el bienestar individual y el colectivo, una Parecon promueve la sociabilidad y las facetas que enriquecen la vida despreciadas por el capitalismo.

La primera fase de iteración del proceso de planificación: la propuesta inicial de Nancy

Nancy lleva ocho años trabajando en Northstart y su principal interés reside en los libros de ciencia ficción y en las labores de promoción de la editorial. Al preparar su propuesta inicial para el próximo año de Northstart ella sopesa tres propuestas de reorganización emitidas por los trabajadores que se dedican a investigar las posibles innovaciones en la empresa. Si bien reconoce que Northstart ya presenta unas condiciones laborales situadas por encima de la media global de las combinaciones de empleo, ella cree que la tercera propuesta mejoraría considerablemente la calidad del trabajo liberando las energías que consumen una serie de tareas menores gracias a una modesta inversión. Nancy estima que, aunque los cambios de la tercera propuesta no son tan importantes como las transformaciones propuestas en las industrias pesadas, aquélla tendría un mayor valor respecto a la mayoría de las innovaciones que se están barajando en el conjunto del sistema.

El nivel mínimo de incremento en la producción o de mejora de las condiciones laborales que se derivaría de la inversión propuesta es uno de los datos incluidos en la información que facilitará el Comité Nacional de Asistencia a la Producción. Siempre que los trabajadores barajen la posibilidad de introducir cambios en la organización del trabajo o la implementación de nuevas tecnologías, deberán estudiarse las diferencias que se derivarían de los mismos en términos de recursos necesarios, producción final, y calidad del trabajo. Naturalmente, todas las propuestas que impliquen una mejora del trabajo sin gasto alguno de inversión y que no impliquen la dedicación de recursos adicionales serían acordadas sin suscitar

ninguna controversia, ya que mejorarían la media nacional de las combinaciones de empleo sin acarrear ningún coste. Sin embargo, siempre que sea necesario realizar una inversión para mejorar las combinaciones de empleo o para aumentar la producción debe seguirse algún tipo de procedimiento que permita decidir cuáles son las inversiones suficientemente beneficiosas como para ser asumidas. El Comité Nacional de Asistencia a la Producción asumirá la tarea de realizar una estimación del crecimiento económico per cápita de la sociedad y del cambio en la media de las combinaciones de empleo que se prevén y proporcionará una estimación inicial, así como estimaciones regularmente actualizadas, de los rendimientos mínimos que debe garantizar una inversión para justificar su realización.

Todos los trabajadores de Northstart pueden acceder a ordenadores que les permitirán hacer los cálculos y las comparaciones que deseen respecto a las propuestas que se plantean.

Volviendo a nuestro ejemplo, después de consultar las previsiones, Nancy decide desarrollar su primera propuesta apoyando la implementación de la tercera propuesta de inversión. Seguidamente, ella toma su decisión respecto al volumen de producción, en otras palabras, toma su decisión sobre el número de títulos que deben publicarse el año próximo. Podría limitarse a aceptar las sugerencias del comité de asistencia. Sin embargo, ella opta por tomar en cuenta los datos sobre el crecimiento de la población, las predicciones remitidas por el Comité de Asistencia a la Iteración respecto al crecimiento probable de la demanda de libros y del promedio de lectores de cada libro, y sus propias percepciones sobre los cambios en las preferencias de la sociedad respecto a la lectura. Nancy decide

que las predicciones para la industria son ligeramente modestas y realiza una primera propuesta de incrementar el número de títulos publicados en un 3,5 por 100, en lugar del incremento previsto del 3,3 por 100, basándose en su previsión de que se producirá un aumento en el número de lectores del 1,2 por 100 y no del 1,1 como prevé el comité de asistencia.

Para traducir sus estimaciones en una propuesta completa para Northstart, Nancy posteriormente determina el número de empleados, la jornada laboral diaria, y los niveles de esfuerzo que se necesitarían en el marco de su centro de trabajo concreto. La utilización de una serie de sencillos programas informáticos le permitiría introducir fácilmente los datos de la tercera propuesta, fijar un número de títulos publicados y de lectores y, después, ajustar estos resultados en función de las distintas opciones que abren las variables anteriores para ver el modo en que tendría que actuarse para lograr cumplir con el volumen de trabajo que se hubiera acordado asumir.

Es importante observar que esta labor intelectual que realiza Nancy se torna más fácil con el hábito y, además, los programas informáticos permiten realizar de manera muy sencilla los cálculos correspondientes. En todo caso, Nancy ha llegado a formular su propuesta para la primera etapa del proceso de planificación en Northstart para el año próximo. ¿Pero qué ocurre con el resto de trabajadores? ¿Cómo se alcanza el plan definitivo?

La segunda fase de iteración del proceso de planificación

No sólo Nancy, sino que todos los trabajadores de Northstart y de todo el sistema económico formulan sus propuestas iniciales y las

envían al «banco de datos de la planificación». En esta etapa ninguna persona debe realizar ningún intento de acomodar sus propuestas a las de ninguna otra propuesta, pero una vez que todas han sido remitidas, los trabajadores del Comité de Asistencia a la Iteración procesan los datos y preparan un informe que recoge el nivel de oferta y de demanda resultante de las propuestas emitidas hasta la fecha respecto a todos los bienes producidos por el sistema, los cambios en los precios indicativos determinados en función de los niveles relativos de exceso en la oferta o en la demanda, un resumen del promedio de consumo y de producción en esos momentos y una justificación descriptiva de las principales causas que motivan los cambios en sus predicciones.

Particularmente importante para los trabajadores de Northstart son las propuestas relativas a los bienes que aparecen en los presupuestos de la editorial. Por lo tanto, éstas se encuentran subrayadas en los informes suministrados por escrito a los trabajadores, al igual que los resúmenes de los informes de los consumidores respecto a los libros. Por ejemplo, dado que los consumidores están solicitando la publicación de un mayor número de títulos nuevos de los que la industria propuso producir, todo el sector editorial recibe un resumen de los comentarios de los consumidores acerca de la producción de libros. Aunque los trabajadores y los consumidores de Northstart recibirán de forma inmediata este material, pueden acceder a datos análogos sobre otras industrias en cualquier terminal de ordenador colocada en su centro de trabajo o en su comunidad de residencia.

Si Nancy desea ver los datos de la demanda desglosados por regiones o, incluso, por consejos de consumidores específicos, puede utilizar el resumen proporcionado por los comités de iteración como

guía general e investigar por sí misma los detalles utilizando procedimientos que enseguida pasaremos a describir. Además de obtener información importante para sus decisiones de planificación, estas exploraciones también brindan a Nancy una indicación del valor social de sus tareas y de las implicaciones de sus opciones para el resto de la sociedad.

Volvamos al proceso de planificación. Al haber apreciado que existe un exceso en la demanda de papel y que los productores de papel no han propuesto incrementar el nivel de producción alcanzado el pasado año, Nancy solicita a aquel sector industrial su propia justificación de esta propuesta. Posteriormente, como resultado de toda la información a la que ha accedido, de los nuevos precios indicativos fijados y de todas las consultas e investigaciones que haya deseado realizar, Nancy actualiza su primera propuesta. El proceso es el mismo que en la primera fase salvo por el hecho de que ahora ella toma en cuenta la nueva información. Sin embargo, debemos señalar que, en sintonía con nuestra particular descripción del sistema de planificación de esta sociedad, Nancy altera los elementos de su primera propuesta en el sentido y en las cantidades que considera oportuno. Por supuesto, la cuestión descansa en si podemos esperar que Nancy, en combinación con los otros actores, se comporte de un modo que haga posible establecer un equilibrio entre la oferta y la demanda para todos los productos dentro de un marco productivo razonable. Abordaremos esta cuestión cuando tratemos la forma cotidiana que adopta el sistema de distribución en las páginas posteriores, puesto que se halla estrechamente vinculada a todo el proceso de distribución. Pero en la medida en que los precios indicativos de los bienes de los que existe exceso de demanda aumentarán a la vez que los de aquellos productos en los que exista un exceso de oferta caerán, y teniendo en cuenta que

existe una presión social para reducir el volumen de las solicitudes (y aumentar el volumen de la producción), no resulta difícil apreciar el mecanismo fundamental que conduce al sistema hacia una eventual confluencia entre la oferta y la demanda.

La tercera fase de iteración del proceso de planificación

Después de que Nancy, al igual que el resto de trabajadores, ha enviado su segunda propuesta, el comité de asistencia ajusta una vez más los precios indicativos, actualiza sus proyecciones, remite los resúmenes de los informes relevantes a todas las unidades productivas y archiva toda esa información en el banco de datos de la planificación. El único elemento nuevo consiste en que, además de emitir los informes con los promedios y sus propuestas para cada industria, este comité también formula proyecciones sobre los planes definitivos previstos en cada industria, así como recomendaciones a los miembros de cada unidad productiva respecto al mejor modo de alcanzar esos planes definitivos propuestos. En aquellas ocasiones en las que una unidad difiere radicalmente de los niveles medios de la industria, es posible que se abra un debate entre el comité de esa unidad y el comité de asistencia para explorar los motivos de esas diferencias.

La redistribución de la fuerza de trabajo que afecta a la plantilla de Northstart ya se encuentra prácticamente resuelta. Esto implica que en el proceso de analizar los nuevos datos y de sopesar el mejor modo de alterar las propuestas de bienes de los que existe un exceso de demanda o, menos frecuentemente, un exceso de oferta, Nancy únicamente puede alterar sus propuestas respecto a los productos

concretos que Northstart utilizaría o produciría en menos de un 50 por 100, si estos cambios están dirigidos a equilibrar la oferta y la demanda, y en menos del 25 por 100 si el cambio que propone repercute en un mayor desequilibrio. Y esta regla también se aplica -al menos en esta hipotética interpretación de una implementación específica de la planificación participativa- para desarrollar las propuestas en las fases cuarta, quinta y sexta del proceso de planificación, como veremos más adelante.

Sin embargo, al preparar su tercera propuesta, Nancy participa en un gran número de discusiones junto a sus compañeros de trabajo. Si bien cada trabajador de Northstart sigue elaborando su propia propuesta para toda la empresa, a diferencia de las anteriores fases de negociación, ahora se incorporan modificaciones que emergen de la discusión colectiva. Así pues, uno de los días establecidos para las reuniones de los grupos de trabajo y de los departamentos se reserva para discutir las propuestas. Al igual que ocurre con muchos otros detalles de este debate, si bien nos parece conveniente establecer reglas concretas para cambiar las propuestas en cada nueva fase de iteración y para llevar adelante el proceso de planificación dentro de cada centro de trabajo (particularmente en las sociedades en las que existe una fricción considerable cuando se altera el destino de los recursos), es importante recordar que éste es sólo uno de los posibles procedimientos que pueden elegirse y que ha sido escogido bastante arbitrariamente con la finalidad de ilustrar una de las implementaciones plausibles de una planificación participativa.

La cuarta, la quinta y la sexta fase de iteración del proceso de planificación

En este punto, Nancy y sus compañeros de trabajo se enfrentan a un nuevo desafío: sus cuartas propuestas no se realizarán por separado sino colectivamente. Las distintas ideas de los trabajadores de Northstart deben finalmente combinarse en una propuesta coherente del conjunto de la editorial. No es necesario explicar con detalle el papel que desempeña cada individuo en la formulación de la propuesta, dado que esta distribución de las funciones es irrelevante para el resto de la economía. Pero es necesario que las propuestas de los consejos de trabajadores sean realmente implementables. Así pues, las mismas limitaciones o ajustes que son aplicables a la elaboración de la tercera propuesta lo son también para elaborar la nueva propuesta colectiva de Northstart.

La formulación de la cuarta propuesta exige varias sesiones celebradas intermitentemente durante toda una semana aunque, desde luego, se trata sólo de la mitad de la jornada y no se interrumpe el trabajo en la empresa. Por regla general, una semana es tiempo suficiente para estudiar las propuestas antes de que los miembros de la empresa se decidan por una en concreto.

En primer lugar, los miembros de los grupos más reducidos comparan sus propuestas individuales e intentan acomodarlas entre ellas. Estas reuniones sirven ante todo como un calentamiento para las futuras reuniones de departamento y de sección.

Veamos un ejemplo de cómo podría desarrollarse toda esta fase del procedimiento: el lunes de «la semana de la cuarta propuesta» Nancy tiene una reunión con un reducido grupo de trabajadores. El

martes se reúne con el departamento editorial para discutir sobre el número de libros y de lectores para tratar de llegar a un acuerdo sobre estos temas. El miércoles tiene una reunión similar con el departamento de promoción en el que ella realiza sus tareas no relacionadas con la edición ni con la producción. Durante esos días, se celebran reuniones similares en toda la empresa y el Comité de Asistencia a la Iteración de Northstart resume y distribuye los resultados de cada día. La reunión de los lunes se limita a una hora, pero las del martes y las del miércoles se prolongan durante una hora y hora y media, por la mañana y por la tarde, respectivamente.

Al comienzo de la reunión del grupo editorial, cada miembro cita un listado con los nuevos títulos que preferiría que se publicasen, el nivel de lectura previsto y la combinación de títulos diferentes que considera preferible. Se abre entonces un debate sobre la diferencia entre la media inicial propuesta, la demanda actual y la previsión media para la industria. En la medida en que cada grupo editorial se reúne separadamente, el Comité de Asistencia a la Iteración de la empresa realiza un informe con los resultados de cada grupo que también incluye un promedio de los resultados de todos ellos.

Al día siguiente, el grupo de promoción de Nancy empieza analizando los resultados medios globales y sugiere sus propias adaptaciones a la luz de las necesidades y de las potencialidades de la promoción. Debido a que todos los departamentos celebran esta misma reunión el miércoles, el jueves se cuenta con una nueva media desde la que partir para hacer los ajustes necesarios. Finalmente, el viernes se celebra la reunión del consejo, a modo de asamblea general, en la que cada miembro valora las enmiendas posibles partiendo de los resultados medios alcanzados a lo largo de la semana para generar alternativas coherentes y, por último, se

vota la propuesta que Northstart enviará como resultado de la cuarta fase de iteración.

Un rasgo importante de este proceso reside en el esfuerzo realizado para acomodar los enfoques opuestos a través del compromiso y de la experimentación. Este es el momento en el que las minorías evidencian el valor de sus posiciones.

La quinta y la sexta fase de iteración transcurriría de modo paralelo a la cuarta, pero consumiría mucho menos tiempo e incorporaría límites porcentuales mucho más ajustados para las variaciones, tanto en los recursos como en el volumen de producción. Cada nueva propuesta se acompaña de la información necesaria para conocer la situación de los bienes, su volumen de producción medio y los precios indicativos, con la finalidad de facilitar la consecución de un plan factible.

La séptima fase de iteración del proceso de planificación

Después de recibir las seis propuestas de las unidades de producción y de consumo, los Comités de Asistencia a la Iteración de ámbito nacional e industrial emprenden una nueva tarea (en esta lectura hipotética de un modo de aplicar los métodos de una Parecon): deben valorar los datos disponibles y ofrecer cinco planes viables entre los que pueda escoger la sociedad. Considerando que más adelante abordaremos el papel de estos comités cuando nos concentremos en las complejidades de la distribución, por el momento nos limitaremos a asumir que realizan su tarea de la manera más óptima posible y que finalmente presentan a la

sociedad cinco planes económicos alternativos. No obstante, sí deberíamos mencionar que tanto los documentos de trabajo como las actas de las reuniones están disponibles para todas las personas que lo deseen a través del ordenador.

Obviamente, el hecho de escoger cinco planes -al igual que muchos otros detalles del proceso que se describe- podría variarse sin alterar la lógica subyacente de la planificación participativa. Podría haber menos fases de iteración individual y un número mayor de colectivas, o podría haber limitaciones a los ajustes o la presentación de las propuestas colectivas podría comenzar antes o en un momento posterior al inicio de las propuestas individuales. En una sociedad real, estas matizaciones evolucionarían con arreglo a procesos económicos, culturales y sociales concretos, dado que una vez que los ciudadanos acuerdan adoptar el sistema de la planificación participativa por las ventajas que les ofrece, ellos mismos modificarán el sistema para adaptarlo a sus particularidades.

En todo caso, en nuestro escenario hipotético, después de un periodo de debate y de reflexión, cada persona vota por uno de los cinco planes propuestos. El recuento de los votos se lleva a cabo en cada consejo, remitiendo los resultados a las federaciones de ámbito superior en calidad de resultados totales de nivel inferior, los cuales se recuentan de nuevo en fases sucesivas hasta que estén disponibles los resultados finales; probablemente en un par de horas.

En nuestro ejemplo, las dos propuestas que reciben el menor número de votos son desechadas y los comités de asistencia modifican las restantes tres propuestas a la luz del peso relativo de los votos. Una segunda votación elimina la menos popular de las tres propuestas y, posteriormente, se modifican ligeramente las dos

opciones que han recibido un mayor apoyo y se realiza una última elección de la que sale elegido no el plan económico definitivo, sino la séptima previsión agregada del proceso de iteración. Seguidamente, el comité de asistencia a la iteración utiliza esta previsión para calcular los precios indicativos esperados, el producto total de la economía, la tasa de crecimiento, el volumen medio de trabajo y de consumo, y la producción concreta de cada bien, todo lo cual es remitido a una base de datos creada para almacenar todos los datos relativos a la planificación económica.

Nancy y otros miembros de Northstart (así como de otras unidades productivas) adoptan entonces como punto de referencia las previsiones sobre el volumen medio de producción y de trabajo, la cantidad de consumo permitida, y la calidad media de las combinaciones de empleo para el conjunto de la sociedad. Revisiones posteriores ajustarán las responsabilidades asumidas por cada actor dentro de las federaciones y de las unidades productivas a la luz del plan económico global.

La eficiencia en Northstart

Es posible que el lector se esté haciendo alguna de las siguiente preguntas:

1. ¿No se sienten frutados los trabajadores de Northstart por una excesiva fragmentación de sus tareas laborales? ¿Es un camino al enriquecimiento o a la psicosis?

2. ¿No lleva demasiado tiempo formar a las personas para realizar tantas tareas? ¿Se trata de hacer reinar la excelencia o el caos institucionalizado?

3. ¿Las personas reconocen su autoridad a los jefes del grupo «A» a pesar de que esos mismos jefes ocupan una posición subordinada en el grupo «B»?

4. ¿Es suficiente con la supervisión y las motivaciones alimentadas por los compañeros de trabajo para evitar que se trabaje de modo lento y descuidado?

Para responder a la primera cuestión -acerca de si la fragmentación de tareas no frustra a los trabajadores de esta editorial-, primero es necesario aclarar que para la mayoría de las personas tener muchas responsabilidades enriquece y diversifica su vida laboral y, por lo tanto, es algo positivo y no algo negativo. Por supuesto, las tareas y los horarios podrían fragmentarse tanto que acabara siendo imposible lograr un nivel de concentración suficiente para el desempeño de cada labor, pero si un grupo decide que se ha exagerado al realizar la distribución, únicamente tiene que llevar a cabo la corrección que sea precisa para restablecer el equilibrio. Asimismo, las personas que prefieran realizar un número menor de tareas distintas simplemente optarían por combinaciones de empleo en las que todas las tareas estuvieran lo más cerca posible de la media.

La transición del capitalismo a la economía participativa supondría que en lugar de que la mayoría de las personas realizasen un trabajo monótono y aburrido durante la mayor parte de su jornada laboral, todo el mundo pasara al menos una parte de la jornada realizando un trabajo interesante. Además, puesto que las tareas aburridas

serán distribuidas de modo equitativo, serán más llevaderas. No se trata de que abrir zanjas, apretar botones, o soportar altas temperaturas se convierta en una tarea divertida simplemente porque se realice para una sociedad positiva, siguiendo un ritmo marcado por el propio trabajador, y en equipos de trabajo acogedores, mucho menos porque se admire a un gran jefe o se evoque un levantamiento revolucionario ocurrido en el pasado. Únicamente se trata de que puede reducirse el sufrimiento y aumentar el placer que supone el trabajo, incluso el trabajo rutinario, si se superan determinadas facetas de la vida laboral innecesariamente autoritarias, alienantes, injustas y que se realizan careciendo de toda información.

Además, habrá razones de sobra para automatizar o eliminar el trabajo rutinario siempre que con ello sea posible aumentar la productividad o disminuir la carga del trabajo para el ser humano. En el sistema capitalista, la automatización es un área de conflicto crucial entre la fuerza de trabajo y el capital, ya que los capitalistas buscan aumentar los beneficios introduciendo formas de automatización que ponen en peligro la base de la supervivencia de algunas personas mientras que los trabajadores intentan defender sus empleos evitando que se tomen obsoletos y ser despedidos. En una Parecon, dado que todo el mundo realiza una cuota equivalente del trabajo rutinario, todos los miembros de la sociedad querrán reducirla al máximo. En la medida en que todos los trabajadores realizan un trabajo creativo, todos querrán aumentar su cantidad y nadie perderá su medio de vida si la automatización eliminase el tipo de trabajo pesado que no agrada a ningún trabajador.

Así pues, la verdadera cuestión que emerge se refiere a la situación de aquellas personas que en el capitalismo asumen

responsabilidades que casi enteramente son interesantes y entrañan el ejercicio de ciertas cotas de poder. Efectivamente, en los centros de trabajo participativos las combinaciones de tareas actuales desaparecerán tal como las conocemos en la medida en que el trabajo rutinario será compartido por todas las personas. Se trata de una simple cuestión de justicia, al igual que también lo es la desaparición de oportunidades de consumo que sobrepasen excesivamente la media de consumo del resto de miembros del sistema económico. Las personas que se han beneficiado del monopolio del trabajo más agradable existente en el régimen de planificación central se resistirán a un equilibrio en el empleo, al igual que los capitalistas que monopolizan la riqueza se opondrán a un equilibrio de las rentas. Tanto los capitalistas como los coordinadores lanzarán argumentos para justificar sus ventajas, pero en ambos casos la verdad es que estos argumentos no son más que razonamientos descabellados y egoístas. De hecho, aquellos que actualmente no realizan el trabajo pesado no tendrían necesariamente una vida laboral más fragmentada por el hecho de tener que realizar algunas tareas de limpieza, archivar documentos o asumir responsabilidades en la producción. En los sistemas en los que ellos monopolizan las oportunidades de trabajo más atractivas, estas personas son constantemente interrumpidas por el hecho de tener que supervisar el trabajo de los demás, incluso por el hecho de tener que comedir su propio comportamiento delante de sus superiores. De cualquier modo, no hace falta conocer en profundidad el mundo de los negocios en la sociedad capitalista para saber que los trabajadores que ocupan los puestos más altos pasan gran parte del tiempo que no dedican a preocuparse por el protocolo soñando, chismorreando por teléfono, y preocupándose por las luchas de poder internas de sus empresas. Aparte de suponer

un derroche de talento productivo, ni siquiera es una forma divertida de pasar el tiempo libre.

Para responder a la segunda pregunta -¿No lleva demasiado tiempo formar a las personas para desempeñar todas las tareas de las combinaciones equilibradas de empleo?-, debemos decir que en Northstart es un hecho reconocido que la formación necesaria para que todas las personas desempeñen un trabajo editorial, comercial y en la producción consume más tiempo que formar a los trabajadores para realizar solamente uno de los tres tipos de trabajo. Asimismo, desarrollar un nivel óptimo de competencia en tres campos ciertamente lleva más tiempo que si sólo se desempeñara una tarea. Pero las ventajas que se derivan de un conocimiento más preciso de las diversas áreas de trabajo, del enriquecimiento de la personalidad que se produce por el hecho de asumir diversas responsabilidades y del refinamiento moral que acompaña a la comprensión de todo el proceso productivo editorial se refuerzan entre sí y compensan sobradamente los costes de formación adicionales.

Igualmente, puede ocurrir que los trabajadores de un particular centro de trabajo prefieran ahorrar costes reduciendo la formación en lugar de disfrutar de los beneficios de una mayor diversidad, conocimiento y exquisitez moral de sus trabajadores. En estos casos, con tal de que puedan componerse combinaciones de empleo equitativas en las que cada trabajador tenga menos responsabilidades que requieran cierto grado de calificación, los trabajadores pueden elegir esta opción. Después de todo, nuestra descripción sólo era una de tantas posibilidades.

Sin embargo, debemos preguntamos qué sucede cuando hacer un trabajo rutinario supone que Larry tenga menos tiempo para realizar otra actividad determinada y en la que, por lo tanto, podría no

desarrollar la suficiente destreza. Por ejemplo, Larry edita libros de sociología. Si únicamente hace esto leería 50 libros de sociología al año, pero como también realiza tareas rutinarias el número de los que lee se reduce a 25. Actualmente, él no es el editor erudito de sociología en el que podría haberse convertido. Como contrapartida, Sally, que actualmente lee 25 libros de sociología al año, cuando en el pasado no leía ninguno, es una editora de libros de sociología mucho mejor que cuando no editaba ningún tipo de libro. ¿Las habilidades combinadas de Larry y Sally son al menos igual de buenas de lo que hubieran sido las habilidades exclusivas de Larry de no producirse el cambio? Probablemente sí. De no ser el caso, ¿la pérdida es más significativa que los logros alcanzados por no haber tenido que gastar tiempo defendiendo las jerarquías existentes y en otras discusiones inútiles del mismo estilo? No es probable. Y si lo fuera, ¿haber evitado esta pequeña pérdida residual en la productividad justifica tener que soportar una sociedad dividida en clases sociales, con todas las consecuencias negativas que se derivan de ello? Desde nuestro punto de vista, por supuesto que no.

En cuanto a la tercera pregunta -relativa a si no se deteriorarían las líneas de mando, tan útiles y necesarias, al no existir un régimen fijo de jerarquías-, podemos decir que un jefe de equipo no verá necesariamente socavada su autoridad por el hecho de no desempeñar un papel directivo en otros equipos. En Northstart el respeto hacia los jefes está en función de la lógica de la asignación concreta de las tareas y de la necesidad, por ejemplo, de una coordinación, de una supervisión o de una programación rígidas. Lejos de disminuir la credibilidad de los jefes legítimos, la eliminación de un régimen fijo de jerarquías socavará las muchas hostilidades de clase y los obstáculos correlativos para el ejercicio de una expresión

eficiente de la dirección, la cual no se basa en el derecho de coerción.

Como respuesta a la cuarta pregunta -sobre si en una economía participativa existen motivaciones suficientes-, tenemos que decir que el deseo de ganarse la vida, de realizar un buen trabajo y, si es necesario, la presión de los compañeros y el deseo de conservar el puesto de trabajo serán razones más que suficientes para que las personas se empleen a fondo. Naturalmente, se producen desacuerdos y riñas personales. Pero seguramente estas sean más manejables una vez que se haya eliminado el degradante sistema jerárquico de organización del trabajo. Probablemente los traslados a otros centros de trabajo permitirán resolver los enfrentamientos personales irresolubles que sin duda pueden surgir. Las discusiones acerca de quién trabaja más, mejor, o más duro o sobre quién demuestra un grado mayor de compañerismo se resuelven entre sus protagonistas y, si fuera necesario, mediante la supervisión del consejo. A veces se producen despidos, pero no por el capricho de un «jefe» o de modo que se pongan en peligro los propios ingresos del trabajador. Básicamente, la jornada laboral en Northstart es autogestionada, dentro de un marco en el que se tienen en cuenta el interés y los deseos de la sociedad para publicar los libros esperados, de una forma efectiva y eficiente. Las únicas reglas estrictas son aquellas que prohíben los métodos que dificultan la participación o que niegan el acceso equitativo de todos los trabajadores a las mismas oportunidades de satisfacción y de desarrollar su capacidad de influencia en la sociedad.

Sin embargo, nuevamente deberíamos hacer referencia al hecho de que en la medida en que las combinaciones de empleo de Northstart conllevan unas condiciones de trabajo más creativas y

menos desagradables que la media de los centros de trabajo en el conjunto del sistema, los trabajadores de Northstart están obligados a dedicar parte de su jornada laboral a trabajar en otros lugares. Algunos empleados de esta editorial trabajan en brigadas de limpieza barriales. Otros realizan tareas monótonas en una unidad productiva vecina donde se producen equipos informáticos. En todo caso, la cuestión está en que todo el mundo realiza su cuota de trabajo externo para equilibrar la ventaja relativa de trabajar en Northstart.

La pregunta que en este punto cabría hacerse descansa en si una persona razonable preferiría trabajar en una editorial capitalista o en una participativa. En la medida en que todavía no hemos descrito el marco cotidiano en el que se desarrolla la distribución de bienes, sólo es posible comprender parcialmente el modo en que se toman las decisiones en una Parecon. Pero dejando a un lado las cuestiones más específicas relativas a este tema, la calidad del trabajo en una Parecon sería palmariamente superior:

1. Desaparecerían los inconvenientes del régimen jerárquico.

2. Los placeres de la publicación de libros en lugar de la búsqueda capitalista de beneficios es un aspecto bastante significativo desde el punto de vista del bienestar de la humanidad.

3. No escasean las oportunidades para el desarrollo personal y el fomento de la camaradería entre los trabajadores.

4. Ninguna persona realiza únicamente un trabajo empobrecedor y subordinado.

Aunque el trabajo en Northstart no esté exento de penosidad, por regla general es un medio enriquecedor para el desarrollo y la integridad personal dentro de una comunidad estimulante de compañeros.

El proceso de planificación en los centros de trabajo: aspectos personales

Al tratar el proceso de planificación en Northstart hicimos hincapié en la lógica global del sistema y omitimos los detalles sobre las discusiones personales y las dimensiones cuantitativas de la formación del plan. Tomemos ahora en consideración el caso de una hipotética acería llamada John Henry. En esta ocasión nos centraremos en unos pocos ejemplos de intercambio en lugar de prestar atención a las dinámicas globales. Esto proporciona una perspectiva diferente del proceso de planificación, incluyendo las formas de desacuerdo que probablemente se produzcan. También ayudará a explicar el modo en que los trabajadores ajustan el volumen de trabajo y prestan atención a las dimensiones cualitativas así como cuantitativas de aquello que producen y de lo que utilizan.

Una visión general del proceso de planificación en John Henry

Al igual que en Northstart, el proceso de planificación en John Henry atraviesa una secuencia de fases de iteración que implican la evaluación de las solicitudes emitidas desde otras unidades de producción junto a las propuestas, las revisiones, las negociaciones, y las decisiones de sus miembros. La hipotética acería John Henry emplea a miles de trabajadores, tiene una gran cantidad de

maquinaria pesada especializada y emplea un proceso de producción que entraña condiciones de trabajo por debajo de la media de las combinaciones de empleo de la sociedad. Las propuestas para mejorar las condiciones laborales en la John Henry ocupan, por lo tanto, un lugar primordial en la agenda y sus trabajadores dedican más horas que la media a realizar trabajos más gratificantes fuera de su empresa.

Las siete fases de iteración del proceso de planificación son formalmente las mismas tanto en John Henry como en Northstart, por lo tanto no es necesario exponerlas de nuevo. Además, dado que cada unidad productiva perfecciona y detalla sus propios procedimientos de planificación en función de reglas, programas y sistemas de reparto de las responsabilidades que escoge libremente, John Henry presenta muchas diferencias respecto a Northstart, pero tampoco nos vamos a detener en estas idiosincrasias. Por el contrario, vamos a fijar nuestra atención en la gestión de los desacuerdos que emergen en el proceso de planificación.

La elección entre esquemas de producción alternativos

En las primeras etapas del proceso de planificación los trabajadores de John Henry deben elegir entre diversas propuestas de introducir modificaciones tanto en la organización como en la tecnología utilizada en la empresa. Detengámonos en este proceso después de que la posibilidad de elección se haya reducido a tres alternativas posibles.

Los puntos principales de la primera propuesta implican la adquisición de nuevo equipamiento para los hornos de fundición y la reorganización de algunos aspectos de los procesos relacionados. Sus defensores aseguran que permitirá una reducción del 2 por 100

de las horas de trabajo empleadas por cada tonelada de acero producida, ningún cambio significativo en los recursos materiales utilizados, y únicamente una modesta mejora en la combinación media de empleo para los trabajadores de la fábrica que se alcanzaría gracias a la eliminación de una de las tareas peligrosas y de una de las tareas monótonas que se realizan en una parte determinada del proceso de producción.

Los defensores de la segunda propuesta también afirman que podría lograrse una pequeña reducción en la fuerza de trabajo empleada y una modesta mejora en las combinaciones de trabajo con un nivel de inversión similar a la anterior propuesta. La segunda propuesta fue remitida por el departamento de tratamiento de la información y afecta únicamente al trabajo que realizan los trabajadores destinados al mismo. El equipo del tratamiento de la información estima una mejora ligeramente superior en la combinación media de trabajo si se compara con la mejora que supondría la primera propuesta.

La tercera propuesta es fruto de los debates mantenidos entre una serie de secciones de la fábrica y conlleva cambios más elaborados, entre los que se encuentran la adquisición de equipos de gran envergadura, una redefinición sustancial de las tareas y una importante reprogramación de las operaciones de la empresa. Exige una mayor inversión y una alteración de las relaciones sociales más pronunciada que cualquiera de las dos propuestas anteriores. Sus defensores afirman que incrementará sólo de manera marginal los recursos necesarios para producir cada tonelada de acero, si bien aumentará en un 3 por 100 la fuerza de trabajo necesaria para producirla. La ventaja más importante de esta propuesta descansa en que mejoraría significativamente la media de las combinaciones

de trabajo en la John Henry, ofreciendo mejores condiciones laborales y habría más oportunidades de comunicación entre los trabajadores.

En la primeras fases del proceso de planificación un cierto número de las propuestas fueron rechazadas por tener consecuencias menos ventajosas, aunque algunos de sus mejores rasgos fueron incorporados a las tres propuestas actuales. En este punto, tiene lugar un nuevo debate en toda la fábrica acerca de las tres alternativas. Dado que las dos primeras propuestas reducen el coste social de los recursos necesarios sin sacrificar la productividad y únicamente reducen la inversión, no cabe duda de que recibirían la aprobación del resto de consejos de la misma industria y del conjunto del sistema económico. Por otro lado, la tercera propuesta requiere una inversión sustancial y también incrementa los recursos necesarios para producir un determinado nivel de producción, por lo tanto, aunque la mejora en las condiciones laborales podría justificar el cambio, esto tendría que ser detalladamente explicado al resto de las unidades productivas que conforman el conjunto del sistema económico, ya que los indicadores cuantitativos habituales no indicarían inmediatamente por sí mismas que haya bases sólidas para justificar su aprobación.

Los defensores de las tres propuestas tienen intereses personales en la decisión, puesto que han invertido una gran energía en su elaboración y además de su sincero convencimiento se sienten orgullosos de los resultados. Esto crea tres facciones que en cierta manera se solapan puesto que algunos trabajadores en virtud de sus combinaciones de empleo están comprometidos con más de uno de los departamentos desde los que se han lanzado las propuestas. El

resto de trabajadores realiza su elección basándose en sus preferencias y en la valoración de sus resultados.

Por ejemplo, Roger calcula que con cualquiera de las dos primeras propuestas probablemente su situación sólo cambiará ligeramente; es posible que el trabajo en la fábrica fuese algo más gratificante y, consecuentemente, es probable que el tiempo que trabaja fuera de la fábrica en un centro de atención diaria de la comunidad se viera reducido. Por otro lado, la tercera propuesta mejoraría sustancialmente la calidad de su trabajo en John Henry y conduciría a una reducción significativa de las tareas externas, más agradables, que solía tener que realizar para equilibrar su experiencia laboral global. A corto plazo, Roger espera beneficiarse personalmente en buena medida pero, a largo plazo, una vez que los comités encargados de evaluar el equilibrio de las combinaciones de empleo y los consejos de ámbito superior hayan reestructurado las responsabilidades laborales, los beneficios se distribuirían entre todo el sistema económico.

Partiendo de que en todo caso se llegará a una conclusión equitativa, Roger se da cuenta de que la pregunta que debe hacerse es la misma que para toda la sociedad: ¿qué propuesta favorece el bienestar colectivo mejorando en mayor medida la combinación media de empleo global? No todos los trabajadores tienen la misma opinión sobre estas posibilidades, ya que están influidos por sus propias circunstancias y por sus diferentes valoraciones de las implicaciones que se derivan para el resto de trabajadores. El proceso para tomar una decisión implica en primer lugar la celebración de un debate dirigido a ponerse de acuerdo para adoptar una unidad de medida cuantitativa y cualitativa que permita describir las repercusiones que más probablemente entrañen las tres

propuestas. Aunque los trabajadores no pueden saber con toda seguridad el modo en que les afectarán los cambios en las relaciones laborales o en los sistemas tecnológicos hasta que no los experimenten en la práctica, no les queda más remedio que realizar estimaciones porque si no, no habrá forma de realizar una valoración y de optar por alguna de las propuestas. Los defensores de cada propuesta presentan y defienden sus afirmaciones acerca de las consecuencias materiales y humanas de las medidas que proponen y, finalmente, los trabajadores realizan una votación entre las tres opciones.

Supongamos que la primera opción obtiene el menor número de votos. Los trabajadores que asumen las labores de asistencia a la iteración de la fábrica proponen entonces dos opciones que son versiones ligeramente modificadas de las propuestas segunda y tercera y distribuyen las hojas de cálculo donde se recogen las consecuencias previstas de cada una. Y nuevamente se abre un periodo de debate. Sin embargo, esta vez se reúne todo el consejo para tratar de alcanzar una resolución a través de una sesión abierta. Un grupo de trabajadores plantea una solución de compromiso combinando en una sola propuesta los que parecen ser los elementos con mejor acogida de las restantes. Por medio de una votación se acepta que éste es un mejor punto de partida para ser considerado que cualquiera de las propuestas elaboradas por el comité de asistencia. Comienza, pues, el periodo de enmiendas. En cierto punto algunos trabajadores perciben que se les acaban las energías y solicitan que la propuesta sea sometida a votación. Efectivamente, cada vez que la mayoría solicita el fin de la reunión es posible reducir los tiempos y, por supuesto, los individuos que llegan antes al límite de sus energías pueden ausentarse de la reunión cuando lo deseen, regresando posteriormente para emitir su voto.

Con este supuesto hipotético podemos, pues, hacemos una idea de cómo transcurriría el proceso de tomar las decisiones en un lugar de trabajo concreto.

Aunque algunos defensores de las anteriores propuestas probablemente sentirán que no se ha alcanzado una solución tan positiva como hubiera sido posible, todos los trabajadores comprenden que lo que se ha decidido es fruto de un proceso de deliberación democrático en el que todos sus participantes contaban con toda la información. Se felicita a los trabajadores del comité de asistencia y a los elaboradores de las propuestas y se da por concluida la sesión.

El problema de las «horas extraordinarias»

Lidia vive en un complejo de viviendas cuyos miembros tienen inquietudes artísticas. Cuando no trabaja en John Henry, trabaja con un grupo de teatro que realiza actuaciones por toda la región. Disfruta tanto que pasa más tiempo haciéndolo del que se requiere para equilibrar su combinación de empleo en John Henry, pero como le parece tan divertido ni siquiera se le ocurre reivindicar ese tiempo como horas extraordinarias de trabajo. No obstante, aunque lo hiciese tampoco le serviría de mucho puesto que aparentemente la sociedad ya ha decidido en su plan de consumo anual cuánto teatro (y cuánta música o deportes de exhibición, etc.) desea. Al igual que en cualquier otro trabajo, las personas presentan sus solicitudes en estos campos y, si hay más demandas que vacantes, aquéllas se cubren utilizando un criterio de mérito y capacidad. Y si alguna persona quiere participar en la actividad a pesar de no ser escogida,

tiene libertad para hacerlo, pero como hobby y sin remuneración. De hecho, en una Parecon, ésta es la diferencia entre un trabajo y un hobby. Lo segundo está fuera del plan de producción. Sin embargo, Lidia quiere comprase un nuevo ordenador este año para que le sea más fácil el diseño y la escritura de las obras de teatro que quiere montar para la próxima temporada. Podría proponer esto como una inversión para su grupo de teatro, pero sabe que no se aprobaría porque no existe una necesidad acuciante de adquirirlo. Lidia también puede optar por «endeudarse» y comprar el ordenador por su cuenta -sus coinquilinos de la comunidad Emma Goldman y otros vecinos del barrio estarían felices de poder apoyarla en esta solicitud, especialmente porque sus obras contribuyen en gran medida al bienestar de la comunidad-, pero a Lidia no le agrada demasiado comprometerse a devolver un préstamo y a consumir menos en el futuro. Ella prefiere hacer horas extraordinarias ahora para ganarse inmediatamente el derecho a una cuota de consumo adicional. (Es posible que el lector astuto se percate de que Lidia podría presentar una petición sosteniendo que sus obras son socialmente benéficas y que exigen un volumen extraordinario de trabajo, pero supongamos que esta posibilidad esté cerrada para la industria teatral.)

Así pues, Lidia presenta una propuesta al comité de asistencia de la empresa solicitando la realización de un número de horas extraordinarias de trabajo suficientes como para que se le garantice el consumo adicional que desea. Preferiría tomarse menos tiempo para la comida y llegar antes o salir más tarde cada día en lugar de trabajar los días libres o por las tardes, ya que es cuando trabaja con el grupo de teatro. Una vez aprobado el plan de producción en John Henry y que ha llegado el momento de asignar las tareas, es el momento de tomar en consideración la propuesta de Lidia. Con el

convencimiento de que ninguna persona opondrá ningún reparo -ya que Lidia trabaja duro, ha realizado pocas solicitudes anteriormente y los trabajadores de la John Henry son los primeros que disfrutan de sus obras-, los trabajadores del comité de asistencia asignan a Lidia el tiempo extraordinario de trabajo que solicitó y someten esta decisión a la aprobación del pleno del consejo.

Matthew también solicita la realización de horas extraordinarias porque, al igual que los dos años anteriores, quiere obtener una dotación de consumo por encima de la media. Matthew quiere distribuir sus horas extraordinarias a lo largo de tres días a la semana prolongando la jornada de trabajo media hora por ser esto todo lo que necesita. Sin embargo, los trabajadores del comité de asistencia no están seguros de que otros trabajadores quieran cambiar sus horarios para ayudar otra vez a Matthew, así pues, le preguntan si estaría dispuesto a cumplir con sus horas extraordinarias acudiendo los domingos a limpiar. Matthew se resiste y su solicitud no se incorpora a la propuesta de asignaciones de trabajo elaborada por el comité de asistencia de John Henry. Aunque posteriormente Matthew defiende su caso en el consejo, recibe la misma respuesta que del comité de asistencia. Entonces recurre la decisión y como no obtiene ningún resultado rechaza la oferta de realizar horas extraordinarias los domingos y decide buscar otro centro de trabajo principal. Entretanto, debe renunciar al consumo adicional que deseaba.

Evaluación y «trueque»

Durante el periodo disponible para preparar la tercera propuesta, Sally decide que la brecha existente entre lo que la industria siderúrgica en su conjunto ha propuesto y lo que los consumidores han demandado inicialmente es tan inmensa que satisfacer la demanda requeriría un gran incremento en la producción de acero que sólo se conseguiría o bien depositando una enorme carga sobre los actuales trabajadores o bien previendo la transferencia de un gran número de trabajadores de otros ámbitos de la producción a este sector industrial, lo cual tendría unos efectos desestabilizadores en el conjunto de la economía. Sally, al igual que muchos otros trabajadores de la industria de la siderurgia, decide indagar en las razones que justifican el elevado incremento en la demanda antes de presentar su propuesta para la tercera fase de iteración.

Naturalmente, ella conoce sobradamente las finalidades a las que se destina el acero producido en John Henry. Tiene una buena visión general del conjunto de la economía y del papel que desempeña en ella el acero. En un principio, pensó que la estimación realizada por el comité de asistencia de una reducción de un 3 por 100 en la demanda de acero para ese año -a la luz de la tendencia a largo plazo a sustituir el acero por materiales resistentes a la alta tensión- era razonable. Por lo tanto, la primera vez que escuchó que se había producido un crecimiento en la demanda, Sally creyó que debía estar causada porque en algún pueblo o ciudad se estaría realizando un gran proyecto de construcción que explicaría una gran solicitud de acero, pero que esta localidad modificaría su solicitud inmediatamente cuando su consejo viera el exceso de demanda existente. Y en ese momento no realizó un control serio de la

demanda sino de la oferta, para asegurarse de que John Henry estaba manteniendo un ritmo de trabajo acorde al de otras fábricas. Sin embargo, en esta fase está más interesada en un relación desglosada de la demanda ya que difiere drásticamente de las expectativas.

Una tarde Sally decide dedicar un par de horas a la investigación utilizando uno de los ordenadores de la empresa que está conectado al banco de datos. Comienza revisando la información relativa a las actuales propuestas de demanda y de oferta de acero, incluyendo un estudio comparativo de las actuales propuestas de demanda con las cifras finales del año pasado y con las predicciones más recientes del comité de asistencia. Después, Sally se fija en los datos desagregados por regiones y por industrias para encontrar los orígenes del incremento. Podría haber sido un incremento generalizado en la demanda de todos los productos que requieren la utilización de acero, pero esto estaría en contradicción con la tendencia descendente en el uso del acero. Sally aprecia que los saltos en la demanda son una característica común en unas pocas regiones, no en todas, y principalmente aparecen concentradas en dos industrias.

Aparentemente, los ciudadanos de las regiones norteñas realizaron demandas inusualmente elevadas de automóviles, a la vez que también se registra un incremento generalizado de las solicitudes de refrigeradores, al menos en un 4 por 100 por encima de lo previsto. En tanto que la propia Sally no ha solicitado ninguno de estos productos, ella se pregunta las razones que podrían explicar estos cambios. Si se tiene en cuenta que el incremento en la demanda de automóviles que se registra en las regiones norteñas alcanza el 10 por 100, no parece improbable que una breve indagación bien encaminada pudiera proporcionarle alguna

explicación. Así pues, Sally solicita entonces una serie de listados donde se incluya el nivel medio per cápita de las solicitudes de automóviles en las regiones seleccionadas, la media de solicitudes a nivel nacional, la media registrada en otras regiones, la media nacional del año anterior, la previsión para ese año, un resumen de todos los cambios en los modelos de coche de ese año y un resumen análogo de los cambios en los refrigeradores.

Con esta información, Sally llega a la conclusión de que los nuevos coches presentan innovaciones que los hacen más económicos que los modelos del último año para desplazarse por la nieve y se queda sorprendida de que los trabajadores del comité de asistencia no previeran un aumento de la demanda en las regiones con altos índices de nevadas.

No hay una mejora correspondiente en los refrigeradores que explique el salto del 4 por 100 en la demanda. Sally explora las explicaciones emitidas por algunas comunidades representativas y descubre un número desmesurado de personas que afirman que sus refrigeradores han dejado de funcionar. Posteriores indagaciones revelan que un modelo de refrigerador introducido hace cinco años está empezando a dar síntomas de poca resistencia, lo que conduce al aumento de las solicitudes para sustituirlos. A la luz de sus revelaciones, Sally vuelve a calcular su propia propuesta de producción, inclinando la balanza del lado de los consumidores más de lo que en un principio era su intención, pero no tanto como aquéllos quisieran. En su opinión, la necesidad de un refrigerador es una urgencia, pero algunas de las personas que residen en las regiones más frías simplemente tendrán que arreglarse sin coches nuevos. También añade sus comentarios al banco de datos cualitativo.

Sally está impaciente por ver si los trabajadores del comité de asistencia llegarán a conclusiones similares a las que ella ha llegado en sus nuevas proyecciones y se siente satisfecha cuando emiten sus explicaciones porque ellos percibieron las mismas causas del ascenso de la demanda y elevaron sus previsiones de producción de acero sólo un poco más de lo que Sally pensó que estuviese justificado.

Diferencias en el nivel de productividad entre acerías «en competencia»

Una de las diferencias más interesantes entre la fábrica de John Henry y Northstart reside en que la primera difiere notablemente de la productividad media de la industria a la que pertenece. Todas las casas editoriales son capaces de alcanzar un nivel de productividad comparable y si un editor produce por debajo de la media del producto obtenido por unidad de recurso empleado, tiene que ofrecer razones convincentes que justifiquen que esto ocurra. Sin embargo, algunas acerías tienen tecnologías con las que trabajar no es ni tan agradable ni tan eficiente como sería posible. Esto se debe a que el descenso anual de la demanda de acero hace que no sea aconsejable la renovación tecnológica de todas las acerías existentes: simplemente, la nueva capacidad productiva alcanzada perdería su sentido al cabo de unos pocos años. En algunas antiguas plantas se introdujeron modestas mejoras con la expectativa de que en poco tiempo se cerrarían o serían reconvertidas para otros usos. Las pocas plantas necesarias para proporcionar la baja demanda de acero prevista para el futuro fueron ampliamente reequipadas, pero las plantas como John Henry fueron modernizadas sólo en la medida

imprescindible. Por lo tanto, durante el proceso de planificación anual, la vieja tecnología de John Henry no puede aproximarse al nivel de productividad de las plantas completamente reequipadas o, ni siquiera, al promedio registrado en este sector de la industria.

El aspecto importante que debemos destacar es que, si bien en una economía de mercado autogestionada los trabajadores de las viejas plantas sufrirían una merma en sus ingresos a causa de la baja capacidad productiva de su fábrica, en una economía participativa los trabajadores no sufrirían ningún tipo de penalización.

La toma de las decisiones cotidianas en el aeropuerto Jesse Owens

El examen anterior de Northstart y de John Henry ilustra los principales contornos de algunas de las maneras de conducir el proceso de planificación participativa en el seno de los centros de trabajo. Naturalmente, tal como hemos señalado anteriormente, éstos no son los únicos caminos. Otras unidades de producción podrían regirse por otras reglas y seguir otros métodos. Hay un amplio espacio para las variaciones en función de las prioridades, los intereses, las inclinaciones y las circunstancias de cada consejo de trabajadores. En cualquier caso, la toma de las decisiones relativas a la planificación global no constituyen el único proceso necesario para el funcionamiento del sistema económico. Todos los días los trabajadores deben tomar un gran número de decisiones sobre el mejor modo de cumplir sus compromisos de producción. Para hacemos una idea de esta dinámica podemos tomar como ejemplo el hipotético aeropuerto llamado Jesse Owens.

En este caso, el plan económico se basa en una proyección del número semanal de viajeros que se espera utilicen el aeropuerto, lo que a su vez afecta al tamaño de la plantilla, a las horas de trabajo, a la organización de los turnos, al nivel de recursos empleados y a la demanda de bienes intermedios, como combustible para los aviones y comida para los viajeros. Por lo tanto, el factor más determinante a la hora de llevar a cabo reajustes en Jesse Owens residiría en los cambios en el número de personas que toman un avión, o en los destinos escogidos por las mismas. En todo caso, contar con un plan anual no excluye que diariamente se deban tomar decisiones cruciales en asuntos como el número de trabajadores de servicio que se requiere, el número de horas en que deben estar disponibles, o la implementación de determinadas innovaciones. Y, por supuesto, todo esto debe llevarse a cabo en sintonía con los valores participativos.

El aeropuerto Jesse Owens ha decidido dividirse en unidades de modo muy parecido a como ocurre en los aeropuertos actuales: servicio de ventas en el aeropuerto, mantenimiento de las instalaciones, mantenimiento de los aviones, programación de vuelos, servicio de comidas para los pasajeros, etc. Todas las unidades tienen su propio consejo, cuya estructura interna puede ser sencilla o bastante compleja, incluyendo consejos separados para subunidades y equipos de trabajo específicos.

En Jesse Owens, los consejos que comprenden a un mayor número de trabajadores se reúnen mensualmente y únicamente requieren la presencia de representantes. Las reuniones se centran en cuestiones relativas a la política de la empresa y al personal. Las decisiones que se toman de un día para otro, o cuando apenas se cuenta con una hora para tomarlas, son tomadas por la persona con la «autoridad»

para ello en cada asunto concreto. No hay nada en la planificación participativa que impida que exista un jefe de área en el equipo responsable del equipaje llamado «Rosa Parks Terminal» o un maître en el «Goddard Lounge». Igualmente, nada se opone a que estas «autoridades» tomen decisiones sobre la programación de las tareas a corto plazo o soliciten la presencia de más empleados en un momento concreto. Lo único que está excluido es que estas «funciones ejecutivas» incorporen niveles de autoridad que sean incompatibles con la solidaridad, la variedad o la autogestión colectiva. Por lo tanto, estas posiciones serían asumidas únicamente como parte de combinaciones equilibradas de empleo y, en algunos casos, sólo con carácter temporal para evitar que hubiera personas que constantemente tomasen decisiones que deben llevar a cabo otras personas.

Las decisiones acerca de la asignación de tareas y de la contratación de nuevos trabajadores, o sobre la transferencia de los mismos a otras empresas, se toman por los equipos de trabajo y por los comités encargados de los recursos humanos. Sus miembros también forman parte de la plantilla, y al igual que todos los trabajadores asumen otras tareas para equilibrar la calidad de sus combinaciones de empleo.

Naturalmente, surgen disputas entre los trabajadores a causa de acciones irresponsables, de la falta de esfuerzo, de comportamientos autoritarios, etc. ¿Cuál podría ser el mejor modo de resolverlas? En el sistema capitalista, en el mejor de los casos, estas discusiones se gestionan por un comité de empresa encargado de resolver las quejas en el que los representantes de los sindicatos están comprometidos con la defensa de los empleados independientemente de cuáles sean los hechos mientras, por su

parte, la dirección hace lo posible para despedir a los miembros más activos de los sindicatos, intimidar a los empleados y sancionar a los trabajadores. En las economías dirigidas por una clase coordinadora, por regla general los trabajadores han contado con una representación menos efectiva por parte de los sindicatos, aunque la expulsión de los trabajadores, incluso de aquellos que no cumplen con sus tareas, ha sido casi imposible debido a la retórica de los movimientos que dieron la vida a estos sistemas y a la prioridad absoluta que se otorga al pleno empleo. Por el contrario, en las economías participativas las disputas entre los trabajadores que desempeñan diversos tipos de tareas serán resueltas en comités formados por trabajadores que realizan el mismo tipo de tareas en sus combinaciones equilibradas de empleo. Las diferentes unidades productivas podrían tener diferentes procedimientos para atender a las quejas y estudiar las posibles injusticias. Hay muchas formas de gestionar estos asuntos, y podrían perfilarse diversas opciones en función del tipo de trabajadores y de dinámicas de trabajo específicas.

La contratación y el despido de trabajadores

Vamos a detenernos en una cuestión que no cabe duda de que emergería con cierta regularidad en todos los centros de trabajo: la contratación y el despido de empleados. Hay muchas razones para contratar y para expulsar a trabajadores, como el incremento o la reducción en la demanda de los bienes o servicios que ofrece una compañía, la constatación de violaciones gravísimas de las reglas o la necesidad de sustituir a una persona que se ha trasladado a un

nuevo puesto de trabajo. En definitiva, en una Parecon, al igual que en cualquier sistema económico no totalitario, habría movimientos de trabajadores entre los centros de trabajo libremente escogidos por sus protagonistas. ¿De qué modo podría gestionarse este proceso?

Partimos de la hipótesis de que con el objetivo de cumplir del mejor modo posible los principios rectores de la economía participativa, cada empresa cuenta con un comité de recursos humanos. Algunos miembros del comité podrían mediar en las disputas interpersonales y en los problemas con los hábitos laborales individuales de los empleados, otros podrían tramitar las solicitudes de cambios en las asignaciones de tareas dentro de la empresa y, además, otros miembros distintos del comité podrían encargarse de las solicitudes de transferencia de trabajadores y de la contratación de los mismos. Por otra parte, esta última función se vería en gran medida facilitada por los Comités de Asistencia al Empleo de ámbito industrial y regional. Todos los centros de trabajo comunicarían a estos comités su previsión del número de trabajadores que se necesitarán al igual que les notificarían el número de trabajadores que quisieran marcharse y, a su vez, estos comités podrían enviar regularmente a los comités de recursos humanos del centro de trabajo la información enviada desde otras unidades de producción. Toda esta información también tendría carácter público y sería de fácil acceso.

Supongamos que Jackie quisiera dejar su empleo en el aeropuerto Jesse Owens situado en Boston para irse a vivir al sur del país. En primer lugar, informaría a su comité de personal para que supiera que está pensando en marcharse y, después, contactaría con el correspondiente Comité de Asistencia al Empleo para informarse

sobre los empleos disponibles para ella. Aunque podría irse en el momento que quisiera, si deseara seguir trabajando en el sector aeroportuario, como un gesto de solidaridad con sus compañeros de trabajo podría acceder a dejar su puesto de trabajo al mismo tiempo que otra persona decidiera trasladarse al aeropuerto de Boston. O, lo que sería más flexible, podría acceder a marcharse cuando hubiera una oferta de trabajo aceptable para ella en un aeropuerto sureño y otra persona estuviera dispuesta a aceptar su puesto de trabajo en Jesse Owens, que podría ser un nuevo trabajador que acabara de terminar sus estudios, alguien que se trasladara desde el sur, o cualquier otro demandante de empleo.

De modo alternativo, si en Jesse Owens se precisara reducir el número de sus trabajadores, el comité de personal colaboraría con el Comité Nacional de Asistencia al Empleo para emitir un listado de las nuevas plazas que podrían solicitar los trabajadores del aeropuerto en otros centros de trabajo y organizar un proceso en el que las personas afectadas pudieran decidir ofrecerse como voluntarias para una transferencia.

Al igual que en todos los sistemas económicos, en una Parecon sería necesario en ocasiones llevar a cabo traslados laborales involuntarios, pero se producirían con mucha menor frecuencia que en otros sistemas económicos. Una Parecon no experimentaría el tipo de ciclos de «expansión y de recesión» económica que abundan en las economías de mercado. La necesidad de eliminar empleo siempre provendría de la necesidad de trasladar a las personas de una industria o de un centro de a trabajo a otro a causa de cambios en las preferencias de la demanda, y no de una necesidad generalizada de despedir a trabajadores. Toda disminución en el volumen de trabajo global requerido por la sociedad sería

compartido por todos los trabajadores del sistema económico y acogido como una bienvenida reducción de la intensidad o del número de horas de trabajo; no se reduciría a un pequeño grupo bajo la forma del temido desempleo.

Las combinaciones equilibradas de empleo y la remuneración basada en el esfuerzo también contribuyen a que gran parte del pesar que asociamos a los traslados no formara parte de las economías participativas. Tenemos buenas razones para esperar que habría un mayor número de personas dispuestas a trasladarse voluntariamente, puesto que tanto la calidad de su trabajo como su salario no empeorarían con el cambio. Del mismo modo, los Comités de Asistencia al Empleo serían mucho más eficientes a la hora de acoplar los intereses de las personas y de las instituciones que cualquier fórmula que se utilice en los sistemas económicos actuales. Si bien las Agencias del Mercado de Trabajo suecas están muy por encima de las oficinas de empleo y de los programas de recapacitación de trabajadores de Estados Unidos, los Comités de Asistencia al Empleo dispondrían de mucha más información en un periodo menor de tiempo y, especialmente, se conocerían con mucha más antelación los cambios en las tecnologías y en las intenciones de inversión a corto plazo. En todo caso, los traslados involuntarios nunca estarían acompañados de una pérdida en las oportunidades de consumo o del estigma social y la pérdida de dignidad que actualmente caracterizan la situación de desempleo. Finalmente, si la sociedad acuerda que tener que cambiar de empleo es un sacrificio, perfectamente podría remunerarse como tal.

Un tema distinto es, sin embargo, el caso de que una persona sea despedida porque no está dispuesta a realizar su trabajo o porque tiene un carácter tan antisocial que ninguna persona quiere tenerla

cerca obstaculizando unas relaciones laborales fluidas. No sirve de nada eludir el tema fingiendo que estos problemas nunca emergerán en las economías participativas. Siempre habrá disonancias e incompatibilidades de diversa naturaleza. Y tendrá que preverse la manera de abordar tanto los casos remediables como los que no lo son. Todo lo que podemos decir es que muchas de las causas de tales comportamientos dejarán de existir en las economías participativas y que cabría esperar que las formas escogidas para lidiar con los problemas de este tipo que siga habiendo, aunque tengan menos incidencia, sean mucho más humanos que en los actuales sistemas económicos.

XII

CONSUMO

Pensemos en todo el país como en un gran hogar y en toda la nación como en una gran familia [...] ¿Qué es lo que vemos? A niños malnutridos, malvestidos y alojados de manera abominable [...] mientras el dinero que debería destinarse a nutrirles, a vestirles y a alojarles se gasta en perfumes, en collares de perlas, en perros de compañía, en carreras de coches, en comer fresas con sabor a corcho en todas las estaciones [...]. Una nación que gasta su dinero en champán antes de haber dado a sus niños la leche suficiente, o que ofrece suculentas comidas a sus perros de raza terrier Sealyham y a sus pastores alemanes de caza mientras la tasa de mortalidad infantil revela que miles de sus criaturas mueren a causa de una alimentación deficiente, es una nación mal administrada, necia, vanidosa, estúpida e ignorante.

George Bernard Shaw

El consumo presenta dos aspectos: el consumo que se realiza a nivel individual y el consumo que se realiza a nivel colectivo. En esta

sección trataremos en primer lugar el consumo colectivo y, posteriormente, el personal, intentando discernir los distintos rasgos que presenta cada uno de ellos en una Parecon.

El consumo colectivo

La situación en el capitalismo

¿De qué modo se organizan los millones de ciudadanos que integran una determinada región para que sus distintos deseos se articulen como demandas de bienes «públicos» en una economía capitalista? ¿Quién toma las decisiones? ¿Quién sufraga los gastos? Una sociedad tiene que responsabilizarse de la construcción y del mantenimiento de carreteras, escuelas, hospitales, parques, sistemas de protección en caso de incendio, y diversos servicios sociales. Y aquí no acaba la exhaustiva lista de los «bienes» de consumo colectivo que precisan los miembros de una determinada región que llamaremos Jefferson Park y que se rige por un sistema capitalista.

Por ejemplo, la imagen externa de la región se halla en gran medida determinada por su arquitectura. La calidad del medio ambiente viene determinada por el nivel medio de contaminación del aire y por la disponibilidad de bienes cuya producción y consumo no sean dañinos para el medio ambiente. Por lo tanto, el consumo colectivo de la región comprende muchos más bienes de los que normalmente se consideran «públicos».

En Jefferson Park, oficialmente es el gobierno de la región el responsable de decidir sobre la combinación de bienes públicos

comprendidos entre sus gastos y sobre los impuestos destinados a sufragarlos. Pero en Jefferson Park el gobierno está inevitablemente influido por lobbies que lo manejan de manera proporcional a la riqueza que poseen. La instalación de semáforos y la repavimentación de las aceras se lleva a cabo en las zonas de residencia de las clases medias o altas. Los residuos tóxicos se depositan cerca del gueto. El gobierno de la región también determina la ubicación de los edificios públicos y privados dictando órdenes que obedecen a un sistema de presión en el que la riqueza cuenta más que el número de votantes.

Tomemos el caso de los hospitales: ¿cuántos hospitales existen en esta región capitalista?, ¿cómo están concebidos? ¿Y qué dolencias tratan? La cifra de hospitales privados depende del número de inversores que puedan atraer, lo que a su vez depende de los esfuerzos del gobierno regional para proporcionar los suministros públicos necesarios. El número de hospitales públicos está en función del presupuesto regional, que a su vez se ve afectado por la capacidad del sistema impositivo para recaudar el dinero que está en manos de los empresarios. En un sistema regido por el principio de que «quien paga manda» el proyecto de construir un hospital así como la administración de sus recursos naturalmente reflejará los gustos de sus financiadores. Si la clientela de un hospital es rica, y está dispuesta a pagar facturas elevadas a cambio de habitaciones atractivas y de recibir una atención exquisita y el máximo de comodidades, entonces, el hospital será privado. Si la clientela del hospital es pobre y la mayor parte de los ingresos del hospital deben provenir del presupuesto regional, las crisis presupuestarias exigirán reducir los costes e incrementar la «productividad» diaria tratando a los pacientes de manera precipitada y a menudo dándoles el alta prematuramente. Las comodidades no se traducirán en beneficios.

Por lo tanto, los escasos recursos se dedican a proporcionar tratamientos acelerados, a anteponer el ahorro y a evitar situaciones embarazosas o demandas legales; pero no a la atención y al cuidado de los pacientes.

La influencia del dinero en la política regional da lugar a una pasividad «pragmática» entre la mayor parte de la población de esta región capitalista. Mientras la lucha diaria por la supervivencia limita considerablemente el tiempo libre de sus habitantes, y las autoridades administrativas permanecen a expensas de los deseos de los acaudalados donantes, los políticos de la región reducen a la mayoría de sus habitantes a la ignorancia y a la apatía respecto a las decisiones importantes. Esta apatía se ve jalonada por arrebatos ocasionales de rabia ante los escándalos de corrupción, de incompetencia o por la desproporción absoluta entre las cargas fiscales y los beneficios que proporcionan las administraciones. El resultado es que la mayoría de la población tiene poca capacidad de decisión acerca de si debe construirse un hospital, el modo en que debería concebirse y las personas a las que debería estar destinado. Lo mismo puede decirse respecto a la construcción y reparación de las carreteras, el mantenimiento de los parques de bomberos y de los aeropuertos, las zonas donde deberían estar situadas las fábricas, la ubicación y la calidad de las escuelas, los colegios, las bibliotecas, los centros de recreo y las clínicas sanitarias, así como la combinación y la incidencia de los impuestos necesarios para afrontar todos estos costes. La mayor parte de los consumidores de esta muestra de una economía capitalista nunca están al corriente de las cuestiones que están en juego, de las alternativas que existen, y de que podrían hacer algo más aparte de dejar que los burócratas en el gobierno tomen las decisiones.

Los conservadores insisten en que la solución descansa en no dejar estas decisiones en manos del gobierno -cuyas decisiones a menudo son corruptas e interesadas y «forzosamente» coercitivas- y dejarlas al mercado donde «todas las opciones son voluntarias y se respeta la libertad». Pero las decisiones relativas a los jardines, las carreteras, las escuelas, y los parques de bomberos afectan a un gran número de personas. Incluso los economistas más respetados hace mucho tiempo que han reconocido que abandonar estas decisiones a la distribución espontánea del mercado no tiene nada de eficiente ni de democrático. Estas decisiones deberían tomarse colectivamente, preferiblemente a través de un método que permita valorar apropiadamente las opciones disponibles y que garantice de manera efectiva a todos los miembros de la sociedad la misma oportunidad de intervenir sin suponer una pérdida de su valioso tiempo.

La situación en una economía participativa

En la hipotética región llamada Martin Luther King, donde rige un sistema económico participativo, todos los ciudadanos pertenecen a algunos de los consejos vecinales existentes, a su consejo de distrito y al consejo de toda la región, así como también a otros consejos todavía más amplios y comprensivos. En esta estructura, no todos los miembros de los consejos de distrito o regionales están obligados a asistir a todas las reuniones convocadas por éstos. En esta región hipotética existe el acuerdo de que las decisiones relativas a temas realmente importantes se tomarán mediante un referéndum de todos los habitantes utilizando cualquier sistema de votación que ofrezca las garantías suficientes. En otras ocasiones, se permite que

tanto la deliberación como la votación se realice únicamente entre los representantes designados por los consejos vecinales para asistir a los consejos de distrito, o por estos últimos para asistir a los consejos regionales. Las reuniones siempre son públicas, se retransmiten por televisión y antes de cada referéndum todos los temas reciben una notable publicidad. Además, uno de los centros de trabajo de la región está constituido por el Comité de Asistencia al Consumo Colectivo, al que se encomienda facilitar la adopción de las decisiones relativas al consumo colectivo de la región. Este comité también se rige por las reglas participativas, al igual que cualquier otro centro de trabajo. Todos los consejos vecinales y de distrito tienen su propio comité de ámbito inferior con las mismas competencias, cuya función es facilitar las decisiones en esta materia a los ciudadanos comprendidos en su ámbito, y lo mismo ocurre a nivel municipal, comarcal y regional.

Así pues, en esta región las decisiones se toman a diversos niveles: individual, vecinal, de distrito y regional. Para alcanzar una comprensión plena del consumo colectivo sería necesario analizar su relación con el proceso de planificación de todas las decisiones económicas. Sin embargo, en este apartado haremos hincapié en las instituciones locales más importantes y en la lógica de algunos de sus procedimientos.

La región de Martin Luther King determina las prioridades y los planes de consumo colectivo a corto y largo plazo. Escoge entre diversos proyectos, como la construcción de nuevos complejos deportivos, centros culturales, hospitales, escuelas o nuevas redes de autobuses, como también puede escoger no realizar ningún esfuerzo en este sentido. El consejo regional toma las decisiones mediante un referéndum en el que participan todos los miembros

del consejo, y que se lleva a cabo a través de métodos establecidos de común acuerdo para los diversos tipos de proyectos que se proponen. Las diversas alternativas de consumo colectivo pueden surgir de la comunicación entre el comité de asistencia en esta materia y el consejo regional de representantes o simplemente a partir de mensajes enviados desde los consejos vecinales. Nuevamente, debemos observar que no se trata aquí de proporcionar un programa detallado al que deben adherirse todas las economías participativas, no sólo porque la mayor parte de los detalles de una nueva economía sólo se aprenderán mediante la experiencia de crearla, sino también porque no existirá dicho programa detallado. Los diferentes modelos de la economía participativa que cobren forma en diferentes países así como también los diferentes consejos de consumidores y de trabajadores de una misma Parecon pueden adoptar en muchos casos diferentes enfoques, incluso realizando actividades análogas, dependiendo de su historia, su situación y sus preferencias. Los únicos elementos que tienen un carácter universal entre los diversos modelos que pueden existir de la economía participativa, y entre las diversas unidades que constituyen cada uno de los mismos, descansan en sus valores generales y en sus instituciones más importantes. En todo caso, en esta descripción hipotética del funcionamiento de una concreta Parecon, el Comité de Asistencia al Consumo Colectivo posee los datos relativos al plan económico del año anterior, así como de los proyectos que no fueron aprobados. Un primer conjunto de opciones está formado por la continuación de los planes iniciados y no concluidos, por un listado de los planes que anteriormente fueron demandados pero postergados, y por un listado de las propuestas de nuevos proyectos de consumo colectivo recibidas por el comité durante todo el año anterior y enviadas tanto por los consejos

vecinales, como por individuos particulares y por consejos de centros de trabajo.

Posteriormente, los procedimientos de planificación participativa van afinando estas muchas posibilidades hasta llegar a opciones más precisas, o bien las transmiten tal como están a los consejos de ámbito superior para que tomen las decisiones oportunas mediante un procedimiento de votación. A pesar de que esta participación adicional de los ciudadanos exige que deban dedicar una mayor parte de su tiempo a administrar los asuntos relativos al consumo colectivo de lo que es necesario en un sistema capitalista, nunca llevará tanto tiempo como el que anteriormente empleaban remediando los males generados por las decisiones tomadas con la única meta de obtener mayores beneficios económicos.

Al igual que la región determina sus preferencias de consumo colectivo, los consejos vecinales y de distrito toman en consideración temas como la mejora constante de los equipamientos locales destinados a los centros de atención diaria, la organización de la distribución de los alimentos, la tarea de replantar semillas en los jardines del barrio, construir unos nuevos cines y la ampliación de la biblioteca local. Los Comités de Asistencia al Consumo Colectivo facilitan estas decisiones haciendo un listado de las opciones y enumerando sus efectos previstos. En lugar de requerirse la participación necesaria de toda la región, existe el acuerdo de que en tanto estas decisiones tengan un impacto esencialmente local, únicamente los miembros del distrito o del barrio afectado participen en las votaciones, si bien en último término todos los planes vecinales se agregan al plan de consumo colectivo de toda la región, que posteriormente se agrega al plan económico de toda la sociedad, y atraviesan todas las fases de la planificación participativa

con la posibilidad de que otros sectores de la población influyan sobre ellos en la medida en que les afecten.

La diferencia entre la región capitalista llamada Jefferson Park y la región participativa llamada Martin Luther King no debería ofrecer ninguna duda. En el caso capitalista, el consumo colectivo sucumbe ante la voluntad de la burocracia dirigente y de los intereses privados de los miembros más poderosos de la sociedad. La definición de las opciones y su elaboración en opciones definitivas queda en manos de «profesionales» sujetos a la presión ejercida por los lobbies privados. La mayor parte de los ciudadanos están excluidos de tomar las decisiones en la medida en que tanto el proceso como los resultados de las mismas se acomodan únicamente a los deseos de las elites de poder, cuya principal motivación descansa en el deseo de maximizar sus beneficios así como sus privilegios.

En la región de Martin Luther King, los individuos, los barrios y los grupos de interés presentan sus ideas sobre los proyectos de consumo colectivo. Los trabajadores que prestan sus servicios en el Comité de Asistencia al Consumo Colectivo formulan estas opciones y las elaboran para convertirlas en posibilidades coherentes cuyos efectos pueden someterse a un análisis comparativo. Sus centros de trabajo están estructurados de tal modo que los trabajadores no tienen intereses económicos creados que guíen su labor y, en cualquier caso, el consumo colectivo definitivo se somete a un debate en el que participan todas las personas que lo deseen y las decisiones finales se toman mediante procedimientos democráticos que tienen en cuenta los diferentes efectos que pueden tener las decisiones sobre distintos sectores de la población. ¿Pero qué

mecanismos rigen el consumo individual en un sistema capitalista y en una Parecon?

Consumo individual

La situación en el capitalismo

En el sistema capitalista, el acto de la compra es la actividad por excelencia: «vivir para comprar»; «comprar hasta no poder más». Pero en el capitalismo cuando se consume no se sabe mucho acerca de lo que es necesario que otros hagan para producir lo que se consume. Aunque quisiéramos moderar nuestra demanda para no perjudicar a los productores, tendríamos muy poca capacidad para hacerlo. Los únicos límites que es posible respetar son los que impone la oferta disponible, el presupuesto personal, y los propios deseos.

¿Pero qué determina la oferta disponible en la economía capitalista? Los objetivos y los motivos de los propietarios, un hecho que restringe significativamente las opciones del consumidor. ¿Y cómo conocemos lo que ofrece el mercado? A través de los envoltorios, los anuncios y de comentarios, nada de lo cual merece mucha confianza. ¿Y qué determina el presupuesto? Los salarios, la renta y otras formas de riqueza palmariamente desiguales. ¿Y qué presiones adicionales influyen en que se compre una cosa u otra? Las normas impuestas por el género, la raza, la clase, por el comportamiento determinado por la propia cultura, por las exigencias del trabajo, las presiones de la búsqueda de un status a través del consumo y, en ausencia de alternativas sociales viables, la

necesidad de consumir casi exclusivamente bienes privados para obtener satisfacción.

Para las personas que vivimos en el seno de un sistema capitalista es difícil reconocer lo absurdo del consumo. En su libro titulado *Los desposeídos*, la escritora de ciencia ficción Ursula LeGuin describe a un personaje llamado Shevek originario de un sistema lunar donde se desconoce el consumismo, que llega a la Tierra y visita un centro comercial de una sociedad capitalista. Su reacción es la siguiente:

> *Saemtenevia Prospect estaba a 3 kilómetros de distancia, era una masa sólida de cosas para comprar, de cosas en venta. Abrigos, vestidos, batas, trajes, pantalones, bombachos, camisas, paraguas, trajes para dormir, para nadar, para practicar diversos juegos, para asistir a una fiesta por la tarde, por la noche, o en el campo, ropa de viaje, ropa para ir al teatro, para montar a caballo, para trabajar en el jardín, para recibir invitados, para montar en barca, para cenar, para cazar; y todas diferentes, confeccionadas en cientos de cortes, estilos, colores, texturas y materiales distintos. Perfumes, relojes, lámparas, estatuas, cosméticos, velas, cuadros, cámaras, cojines, joyas, alfombras; mondadientes, un sonajero de bebé realizado en platino con el mango de cristal de roca, un sacapuntas eléctrico, un reloj de pulsera con los números señalados con diamantes, figurillas de porcelana, objetos preciosos y de recuerdo, horteradas y baratijas, todo ello sumamente inútil o con tanta decoración que su utilidad quedaba oculta; montones de objetos de lujo, montones de desechos [...]. Pero para Shevek la cosa más extraña de esta horrible calle era que ninguno de todos esos millones de objetos en venta habían sido fabricados allí. Allí*

únicamente se vendían. ¿Dónde estaban los trabajadores, los mineros, los sastres, los químicos, los escultores, los coloristas, los diseñadores, los maquinistas, etc.? Fuera de la vista, en alguna otra parte. Detrás de los muros. Todas las personas que había en las tiendas eran compradores o vendedores. La única relación que establecían con las cosas era a través de la posesión. ¿Cómo iba él a saber lo que entrañaba la producción de los bienes? ¿Cómo podían esperar que él escogiera algo? La experiencia era completamente desconcertante.

La situación en una economía participativa

Los ciudadanos de la región de Martin Luther King presentan una gran variedad en cuanto a sus formas de vida. Algunas personas viven solas, algunas en pareja, otras con una pareja y con niños y otras en comunas. Hay personas que viven con amigos y otras en «comunidades de cohabitación» donde existen zonas de convivencia en las que se comparten recursos y responsabilidades. Indudablemente, todos estos diferentes tipos de unidades de convivencia, así como muchas otras que pueden existir, están integrados en los consejos de consumo vecinales.

En la medida en que una de las formas más colectivas de vivir es en grupo, ¿cómo podría ser una comunidad de cohabitación? La comunidad hipotética de Emma Goldman podría estar constituida por 67 miembros, de los cuales 35 tienen una edad comprendida entre unos pocos meses de edad y 17 años. De las 32 personas «adultas», 24 están «en pareja» y ocho «sin pareja». Ocho de los niños tienen padres biológicos que constituyen algunas de las

parejas de la comunidad. Otros 12 de ellos tienen a ambos padres biológicos que viven en la comunidad pero que no constituyen una pareja. Nueve de los 15 niños restantes tienen un padre biológico que vive con ellos y el otro o bien falleció o bien vive en otro lugar y cuatro niños tienen padres biológicos que viven en otros lugares, pero no en el complejo donde está instalada la comunidad.

La comunidad Emma Goldman tiene núcleos familiares de varios tipos. La cuarta parte de las parejas son homosexuales y muchas personas viven en familias extendidas. El complejo tiene una zona para niños y una zona para adultos de tal manera que tanto unos como otros pueden disfrutar de privacidad. Todos los núcleos familiares de la comunidad tienen alojamientos sumamente confortables con cocinas equipadas, pero también hay un comedor, instalaciones deportivas, una gran biblioteca y un centro de diversión colectivos, además de un espacio reservado para las coladas y una sala de ordenadores con equipos de alta calidad también de uso colectivo.

La comunidad se reúne regularmente para adoptar y actualizar sus planes de consumo y para coordinar los horarios del cuidado diario, la compra y otras tareas que para los miembros de la comunidad son más fáciles de realizar de manera colectiva. Claramente, las ventajas de esta forma de convivencia descansan en este rasgo de colectivización: compartir la tareas y las responsabilidades, disponer de asistencia inmediata cuando se necesita, de canguros, de amigos y de compañeros de proyectos; y los beneficios de no gastar las asignaciones de consumo personal en bienes de los que se puede disfrutar de modo más barato, eficiente y ecológico si se comparten colectivamente.

Así pues, ¿cuál es la situación respecto al consumo colectivo? En primer lugar, cada persona examina su consumo individual a la luz de los planes colectivos que ya se encuentran determinados a nivel regional, vecinal y de su comunidad concreta, dado que estas decisiones colectivas pueden afectar en gran medida a las necesidades de consumo individual. Por supuesto, la existencia de una planificación minuciosa del consumo colectivo no elimina el consumo privado. Hay multitud de cosas que se dejan a la decisión personal y debemos preguntarnos hasta qué punto este campo difiere del consumo tal y cómo se conoce en el sistema capitalista.

Lidia pertenece a la comunidad de Emma Goldman. A ella le gusta porque las personas que la constituyen (que no son siempre las mismas, sino que cambian cada vez que algunos miembros se marchan y otros ingresan después de ser aceptados por un sistema de votación en el que interviene todo el complejo) sintonizan con sus propios gustos. Al igual que en la mayoría de las comunidades, no se fuma. Sus integrantes tienen diversas edades, preferencias sexuales y orígenes culturales diversos. La mayoría de ellos pertenece al mundo del teatro, del cine, de la música o de la literatura. Sus decisiones de consumo colectivo son una expresión de este carácter y, en este sentido, en Emma Goldman hay menos instalaciones deportivas, laboratorios científicos y talleres que en otras comunidades de cohabitación que destacan por esas inquietudes, sin embargo, posee un excelente teatro, sistemas de sonido de alta calidad, laboratorios de fotografía y salas de música perfectamente equipadas.

Lidia determina sus necesidades de consumo personal tomando en cuenta las solicitudes colectivas. También presta atención a las consecuencias de sus solicitudes para los trabajadores, gracias a la

ayuda de la información que le garantiza el modelo de distribución de una Parecon. Además de ser capaz de contribuir y de tomar en cuenta las decisiones colectivas, Lidia tampoco pierde de vista el carácter general de las elecciones de consumo privadas que realizan de manera anónima sus compañeros de la comunidad, ya que tiene la posibilidad de cuestionar en las sesiones de planificación aquellas que le parezcan peligrosas o en cierta manera antisociales, siempre que sea evidente que alguien ha propuesto consumir una cuota mayor de lo que es justo o siempre que esté claro que la solicitud de consumo de alguna persona es de tal carácter que Lidia (o cualquier otra persona) perciba que es potencialmente dañina o bien para el consumidor o bien para la comunidad de cohabitación en su conjunto. Por supuesto, lo mismo podría ocurrir con la solicitud de Lidia, que también atraviesa un filtro público, aunque nadie sepa quién es la persona que concretamente está solicitando cada bien en concreto, porque en el consejo de consumidores al que pertenece existe el acuerdo de que a menos que sea absolutamente necesario, las solicitudes de consumo son anónimas.

El hecho de que Lidia tenga que confeccionar su cuota de consumo una vez al año no significa que no pueda cambiar sus solicitudes si le surgen necesidades imprevistas. El consumo participativo permite sin problemas actualizaciones regulares de los planes económicos. En todo caso, Lidia debe acudir a algún sitio a obtener su comida, sus enseres, sus ropas y el resto de bienes que necesita. Por regla general, ella realiza sus adquisiciones en los puntos de distribución que hay en su vecindario, pero también puede dirigirse a cualquier otro punto de distribución que desee. Tiene una especie de tarjeta de crédito que incorpora su plan, su presupuesto y sus elecciones, y que permite actualizaciones regulares a la luz de cambios en sus preferencias y en su patrón de consumo.

La planificación del consumo

Demos por supuesto que todas las federaciones de consumidores de ámbito más amplio ya han alcanzado un plan de consumo colectivo. Sigamos, entonces, la trayectoria de las valoraciones de consumo de dos residentes de la región de Martin Luther King: Arundhati y Tariq.

La determinación del consumo colectivo a nivel regional

La planificación del consumo comienza con los proyectos de consumo colectivo, a partir del nivel más alto y procediendo hacia los inferiores para culminar en una votación sobre todo el plan de consumo colectivo. Observemos este proceso en el punto en el que los individuos presentan sus solicitudes de consumo colectivo e individual a nivel regional.

Por supuesto, es posible acceder a todos los datos del último año y los residentes de esta región participativa prestan una atención particular a los datos relativos a sus solicitudes y a los planes definitivos del año anterior, al hecho de si su región tiene derechos de crédito u obligaciones económicas frente a otros actores económicos, a las previsiones del Comité de Asistencia a la Iteración sobre la media de consumo para ese año y al resumen del Comité de

Asistencia al Consumo Colectivo regional sobre los proyectos de consumo colectivo sugeridos por sus miembros.

El Consejo de Asistencia al Consumo Colectivo propone varias opciones. Si bien esto no significa que los consumidores se vean confrontados súbitamente a un menú de opciones de consumo colectivo de las que no saben nada, sobre las que no han discutido y que no tienen la oportunidad de modificar. Por el contrario, de manera periódica los consumidores son informados de todo lo relativo a la elaboración de estas propuestas y pueden intervenir en todo momento haciendo comentarios o sugerencias e intercalar propuestas propias.

Después de haber valorado las diversas propuestas remitidas por el comité, cada unidad de convivencia las discute, sugiere modificaciones y deja constancia de sus preferencias. Los individuos contraponen los beneficios de las solicitudes de consumo colectivo propuestas con sus costes sociales estimados y con las estimaciones de consumo regional dentro del área territorial en que ésta se enmarca. Las personas también tienen en cuenta las repercusiones para el consumo individual del consumo colectivo, del que tendrán que «hacerse cargo» asumiendo una parte proporcional.

Por ejemplo, Arundhati vive con su marido y sus tres hijos en calidad de miembros de la comunidad de cohabitación Emma Goldman y a la hora de decidir presta atención al modo en que las diversas opciones varían en términos de los costes y de los beneficios sociales que conllevan. Ella evalúa en qué medida un nuevo centro cultural en la región reduciría la demanda de consumo individual de productos culturales, la presión que esto supondría para los trabajadores, y hasta qué punto reduciría el presupuesto de consumo personal de cada habitante.

Desde luego, una solicitud de consumo colectivo regional especialmente grande no necesariamente reduce de manera drástica los presupuestos de consumo personal durante el mismo periodo. La «deuda con la sociedad» puede distribuirse a lo largo del tiempo a través del ahorro y la solicitud de créditos por parte de la región. Esto no es sólo razonable sino que es esencial si se va a producir un consumo colectivo a gran escala. En todo caso, tanto Arundhati como otros habitantes abordan estos problemas con la ayuda de la información que pone a su disposición el Comité de Asistencia al Consumo Colectivo y de los sistemas informáticos que de forma rápida y accesible le suministran información acerca de las repercusiones de sus decisiones sobre las dotaciones medias de consumo, y gracias a ella realiza comparaciones con otras unidades del sistema y con los planes de periodos anteriores. Los consumidores manejan los programas informáticos que les ayudan a evaluar las implicaciones de las opciones de consumo colectivo alternativas. Por ejemplo, Araundhati puede ver a través de estos datos una descripción del modo en que un nuevo centro de atletismo en la comunidad reduciría la porción de consumo individual disponible pero permitiría un mayor acceso a gimnasios, campos de baloncesto y de voleibol, piscinas, etc., tanto para ella como para su marido y sus hijos.

Después de recibir una respuesta de todos los hogares que estructuran el consejo regional, el comité modifica su lista de proyectos de consumo colectivo propuestos y vuelve a remitirla a los hogares para examinarla de nuevo. Después de discutirla, cada hogar clasifica las propuestas revisadas, incluyendo las explicaciones de sus preferencias. En este punto, el comité propone cuatro programas de consumo colectivo posibles acompañadas de una exposición de las repercusiones de cada una en el plan económico global.

Seguidamente, los hogares, las comunidades de cohabitación, y otras unidades de convivencia votan entre las cuatro combinaciones de consumo colectivo, eliminando en cada votación la combinación menos votada hasta que sólo queda una. Esta votación es «en directo»: las unidades de convivencia y los representantes están conectados mediante un sistema informático y redes de televisión, de tal modo que los votos pueden ser inmediatamente emitidos y procesados. En este ejemplo, como en la mayoría de los restantes procedimientos de votación, las estructuras representativas facilitan la presentación de enmiendas para que las mismas incorporen el mayor número posible de puntos de vista. Posteriormente, todos los ciudadanos pueden votar las enmiendas gracias a la velocidad con la que pueden ser procesados los votos.

La anterior es una de las muchas posibilidades existentes. Pero no es la única forma correcta de llevar adelante las decisiones relativas al consumo colectivo. Diferentes regiones podrían emplear procedimientos diferentes. Los caracteres universales del modelo participativo son los principios de transparencia, participación, autogestión y valoración adecuada.

Una vez que Martin Luther King y otras regiones han acordado sus solicitudes de consumo colectivo, éstas pueden ser modificadas para tornarlas recíprocamente compatibles y posteriormente agregarlas a las solicitudes de consumo colectivo nacional. En lugar de proseguir este camino con más detalle, seguidamente describiremos el modo en que pueden desarrollarse las solicitudes de consumo personal y vecinal.

La elaboración de las propuestas de consumo personal

En la medida en que el consumo colectivo vecinal sigue la misma lógica que el consumo colectivo regional, vamos a trasladarnos a las solicitudes de consumo personal. Para desarrollar un plan de consumo personal, Tariq consulta las estimaciones de precios indicativas elaboradas por el Comité de Asistencia a la Iteración, las valoraciones del impacto del consumo colectivo sobre los miembros de su vecindario y las estimaciones de consumo personal medio. Y toma la decisión de situarse en una posición deudora o acreedora. El proceso es sencillo, los productos de una calidad comparable se colocan por grupos de tal modo que Tariq sólo tiene que expresar su preferencia por los calcetines, pero no su color o su tamaño, por los refrescos, los libros y las bicicletas, pero no los sabores, los títulos ni los estilos de cada producto. Los estudios estadísticos permiten a los comités de asistencia dividir las solicitudes globales por tipos genéricos de bienes según el porcentaje de personas que querrán los diferentes tipos de discos, refrescos o bicicletas. No hay compañías que compitan en la producción de bienes, sólo «industrias de bienes» que crean diversos estilos y calidades de bienes con diferentes finalidades, pero con la misma intención de que todo el mundo obtenga lo que mejor se adecúe a sus necesidades.

Durante los dos últimos años Tariq ha consumido menos de lo que hubiera podido en base a su asignación y este año ha cambiado de opinión y ha decidido hasta superar un poco el nivel medio de consumo. Por otro lado, la región a la que pertenece, Martin Luther King, ha solicitado una dotación de consumo colectivo por encima de la media, parte de la cual se tomará prestada pero la parte restante será «abonada» en el momento, reduciendo el consumo de sus residentes durante ese año. Tariq sabe que no tiene sentido ser demasiado modesto en su primera propuesta; el proceso de iteración le obligará a reducir su solicitud final todo lo que sea

necesario. Pero tampoco quiere realizar una solicitud que sea escandalosamente atrevida, puesto que únicamente ralentizaría el proceso de negociación y no serviría para incrementar su consumo final.

Tariq sabe que sus opciones tienen consecuencias para la sociedad. No se trata de que su elección de un tipo de comida concreto suponga que todo el mundo deba adquirir la misma cantidad de ese producto. Las personas tienen gustos y necesidades distintas. Pero el total del consumo de Tariq, calculado con arreglo a los precios indicativos emitidos por el comité y ajustado a la solicitud de consumo colectivo superior a la media para ese año que se ha realizado en su región, y su situación personal como acreedor frente a los ahorros realizados en ejercicios pasados, implícitamente expresa lo que él cree que es una dotación de consumo media razonable para todos los miembros de la sociedad. No le serviría de nada sugerir un valor que excediera en grado sumo las previsiones del Comité de Asistencia a la Iteración, a menos que pensara que el comité ha cometido algún error importante de valoración.

Así pues, Tariq pide turno para sentarse en una terminal de ordenador para examinar diversas combinaciones de distintos bienes, comprobando que sean acordes al valor total de su dotación de consumo propuesta. El ordenador contiene las medias previstas, los precios indicativos y demás datos necesarios así como descripciones cualitativas de los productos (que también están disponibles en los puntos de distribución) y del trabajo que conlleva su fabricación. Esta información ayuda a Tariq a valorar si para producir los bienes que desea se requiere utilizar métodos de trabajo repetitivos o peligrosos.

Tariq sabe que si solicita muchos bienes que requieren combinaciones de empleo por debajo de la media, implícitamente está alterando la media del complejo equilibrado de empleo de la sociedad y las propias exigencias de su trabajo. Este tipo de solicitudes irían en contra tanto del interés personal como de la solidaridad colectiva, a menos que piense que el beneficio de consumir el bien en cuestión hace que merezca la pena el esfuerzo. En todo caso, la obtención de una información detallada acerca de las relaciones de producción sólo lleva unos minutos.

De este modo Tariq concluye su primera propuesta, junto al resto de consumidores, y la remite al banco de datos de planificación social donde son recogidas y procesadas por el Comité de Asistencia a la Iteración. Seguidamente se presentan nuevos resúmenes que incluyen proyecciones actualizadas de los precios indicativos previstos, la media de consumo, y la situación actual de cada bien, esto es, todos los aspectos que abordaremos en el siguiente capítulo.

XIII

DISTRIBUCIÓN

La libertad no consiste simplemente en tener la oportunidad de hacer lo que se quiera; tampoco simplemente en tener la ocasión de elegir entre dos conjuntos de alternativas. La libertad es, ante todo, la oportunidad de formular las opciones disponibles, de discutirlas y, después, la oportunidad de decidir.

C. Wright Mills

En los dos capítulos previos discutimos las instituciones de la planificación participativa y las situaciones concretas en las que se encontraban algunos trabajadores y consumidores hipotéticos, en centros de trabajo y en comunidades hipotéticas. Quedan pendientes de tratar más detalladamente las dinámicas de la planificación participativa, algunos de sus contenidos y sus características. Hay una razón por la que hasta ahora hemos asumido que los proyectos a largo plazo estaban decididos con antelación a la planificación anual, y que al inicio del proceso de planificación anual cada actor económico tenía acceso a la información importante para poder participar en el mismo. ¿Cómo se consigue esto? En este capítulo abordaremos temas como la

gestión de la información, las tareas y los procedimientos de los comités de asistencia y una descripción de la experiencia personal asociada a la planificación.

Los planes a largo plazo

¿Debería la sociedad aprobar una modificación cualitativa en la minería del carbón que mejorara radicalmente la salud y la seguridad? ¿Debería actualizar las acerías existentes, construir una línea de ferrocarril de alta velocidad o transformar la agricultura para adecuarla a los estándares ecológicos? Toda estas opciones pueden ser deseables pero, presumiblemente, ya que los recursos son limitados, no se puede hacer todo al mismo tiempo. En estas preguntas radica el sentido de la opción de invertir a largo plazo y del problema que plantea. ¿Qué proyectos merecen el esfuerzo de realizar una inversión y cuáles no? ¿En qué orden deberían llevarse a cabo? ¿A qué ritmo deberíamos acometer las tareas de la lista -o lo que es lo mismo- a qué cuota de consumo actual estaríamos dispuestos a renunciar por un beneficio en el futuro?

Los proyectos de inversión a corto y a largo plazo difieren respecto al número de años que deben comprometerse los recursos para disfrutar de los resultados de ambos tipos de proyectos. Los proyectos de inversión a largo y a corto plazo también difieren en cuanto a la magnitud de los compromisos que se adquieren y el peso de los esfuerzos que entrañan. Un enfoque de la planificación a largo plazo consistiría en tratar este tema antes de comenzar la planificación anual. En este fase, podrían ser revisados y actualizados todos los proyectos a largo plazo que hubieran sido acordados en el

pasado, de tal modo que el compromiso de recursos necesarios para cumplirlos para ese año pudiera tenerse en cuenta en los cálculos de la planificación del ejercicio siguiente. Una vez que hubieran sido aprobados los proyectos a escala nacional, las regiones podrían aprobar sus nuevos proyectos a largo plazo y así sucesivamente hasta llegar a las unidades mínimas que participan en el proceso de planificación. En cada caso, se plantearían propuestas alternativas, se expresarían las preferencias, se valorarían las consecuencias, se traerían al debate nuevas alternativas, se eliminarían y se perfeccionarían las diversas opciones y se tomarían las decisiones finales después de la debida deliberación, siempre siguiendo procedimientos participativos análogos a los descritos en las páginas anteriores cuando se abordó la planificación a escala regional.

Un procedimiento que podría servir para abreviar el proceso sería decidir primero la proporción de los recursos económicos que se quiere comprometer en inversión. De este modo, el debate sobre las opciones podría realizarse conociendo en términos generales los recursos productivos disponibles para ello. Tanto la formulación, como la presentación y la modificación de las opciones de inversión a largo plazo podrían realizarse y actualizarse mediante comités de asistencia a la inversión que podrían basar sus propuestas en las que a su vez les hubieran sido enviadas por las unidades de producción, del mismo modo en que también se expuso en el capítulo precedente.

Es importante reconocer las ventajas de la planificación colectiva y participativa de la inversión. En las economías capitalistas o de mercado regidas por un sistema de planificación central, cada unidad económica evalúa las inversiones potenciales de acuerdo a normas impuestas por el sistema de mercado o por una clase coordinadora.

En las empresas la decisión de sustituir una tecnología por otra se toma valorando sus posibles efectos en términos de pérdidas o beneficios, o bien en términos del poder de negociación relativo de los capitalistas o de la clase coordinadora respecto a los trabajadores. Pero esto no equivale ciertamente a una decisión basada en los costes y en los beneficios sociales de la inversión. Únicamente se toman en consideración los beneficios de los propietarios, de la clase coordinadora y de los accionistas. Además, en un sistema de mercado las decisiones relativas a la inversión tampoco se toman de manera coordinada. Por ejemplo, la acería que decide no introducir una nueva tecnología porque no parece rentable podría haber decidido otra cosa si hubiera podido conocer con antelación de qué modo las innovaciones en otras industrias alterarían radicalmente los costes de los recursos o la demanda de acero. Igualmente, desde el momento en el que en un sistema capitalista rige el principio del secreto industrial, podría ocurrir que dos compañías tomaran la decisión de invertir en una nueva acería cuando la sociedad sólo necesita la producción generada por una de ellas.

Por otro lado, en la planificación participativa es posible llevar a cabo una planificación coordinada a la luz de los costes y de los beneficios sociales de las inversiones. Toda inversión potencial es aprobada o descartada no sólo en base a las relaciones de producción existentes en el momento de tomar la decisión, sino en base a la situación prevista una vez que estén disponibles todas las innovaciones. Independientemente del criterio que utilice la sociedad para determinar si llevará a cabo inversiones concretas, el sistema de planificación participativa permitirá obtener una valoración más precisa de los costes y de los beneficios sociales que los sistemas capitalistas o basados en la planificación central.

Además, en un sistema participativo las observaciones de los diversos actores harán más perceptible el impacto de las diversas opciones sobre las relaciones sociales de todo el sistema económico, desde el punto de vista de la mejora de la calidad de vida de todos los trabajadores y de todos los consumidores, y no sólo se tendrán en cuenta los intereses de las clases dominantes. En la siguiente sección trataremos la cuestión de la planificación en términos más generales.

La preparación de los datos para la primera etapa de la planificación

¿De qué modo los comités de asistencia a la iteración realizan su estimación global de la producción y del consumo para el año siguiente? ¿De qué modo elaboran la lista inicial de precios indicativos que será utilizada por los actores económicos para realizar sus solicitudes y qué expresan exactamente esos precios? Y, lo que es más importante, ¿el hecho de proponer resultados probables y precios indicativos no pone en entredicho nuestras afirmaciones de que ningún actor económico ostenta una mayor autoridad que otros? ¿Los trabajadores que desempeñan las labores de asistencia tienen alguna posibilidad de influir indebidamente en el proceso de planificación?

Los diversos comités de planificación comienzan revisando los resultados del último año, incluyendo el registro de los recursos que fueron necesarios para alcanzar el nivel concreto de producción obtenido en cada unidad productiva. Conocen los precios indicativos finales y, por lo tanto, pueden calcular el valor de la producción del

último año. Además, la información cualitativa está recogida en informes más amplios realizados por todas las unidades y las federaciones del sistema económico, y es posible acceder a la información cuantitativa utilizando una serie de terminales de ordenador que permiten a los usuarios ver los recursos que es necesario invertir para obtener los resultados deseados.

Los comités de asistencia alteran los datos del último año para hacer una estimación de los resultados probables del siguiente en función de informes demográficos que analizan los cambios probables en la población respecto a la edad y al género, la distribución de las personas entre la ciudad y el campo, etc. Además, conocen los proyectos de inversión que han sido acabados y de qué modo esto influye en los niveles potenciales de producción. Como resultado, los miembros del comité pueden elaborar hipótesis sólidas sobre los cambios que pueden registrarse en los niveles de producción y en los precios indicativos.

Sería posible detallar más sus facultades, pero no serviría para garantizar el proceso de este tipo de manipulación de datos. Las técnicas son sobradamente conocidas y no cabe duda de cuáles son; se trata de un trabajo tedioso pero que no es difícil. Los miembros del comité simplemente toman los datos del último año y los filtran a la luz de los proyectos de inversión que llegaron a buen término, el crecimiento de la fuerza de trabajo y los cambios en las preferencias que se deducen de las relaciones de intercambio del último año y de las encuestas selectivas en determinadas zonas o regiones.

Los asistentes podrían seguir únicamente los pasos preestablecidos para el tratamiento de los datos o bien podrían tomarse cierto margen de autonomía para realizar ajustes de manera discrecional y, como es de esperar, también creativamente.

Si seguimos el primer criterio, los asistentes no tendrían la capacidad de influir en los resultados con intereses subjetivos, pero tampoco existirá la posibilidad de llegar a las mejores proyecciones posibles. Posteriormente, cuando tratemos diversos ejemplos, ahondaremos en las implicaciones de estas dos posibilidades, pero pueden avanzarse cuatro observaciones:

1. No hay muchas razones que podrían llevar a los trabajadores del comité de asistencia (a los que denominaremos «asistentes») a intervenir maliciosamente en los datos si trabajaran sin supervisión.

2. La opción entre utilizar técnicas más flexibles pero también más subjetivas, o utilizar otras menos flexibles pero también menos creativas, descansa en manos de la sociedad, no en los trabajadores del comité de asistencia.

3. Nada impide que las operaciones discrecionales de los asistentes sean supervisadas por quien lo desee.

4. Las proyecciones de los asistentes son, en todo caso, únicamente una pauta para ayudar a los actores económicos a tomar sus decisiones.

Los propios asistentes no realizan ninguna propuesta de producción o de consumo (aparte de la suya propia) ni revisan, vetan o aprueban ninguna propuesta (más que la suya propia). De hecho, la asistencia podría automatizarse, utilizando ordenadores que tomarían los datos del año anterior y los alterarían en función de instrucciones que indicarían los cambios que deben realizarse. En este caso, los asistentes sólo actualizarían las instrucciones del programa cuando tuvieran un mejor conocimiento del modo en que se interrelacionan las variables. Un enfoque menos formal del

proceso permitiría a los asistentes utilizar su experiencia para precisar las proyecciones automáticas. Pero en todo caso, los asistentes no toman decisiones sobre los pasos a dar por el sistema económico. Únicamente proporcionan información cuya formulación está abierta a escrutinio público y que las personas, que realmente ostentan la autoridad para tomar las decisiones, son libres para ignorar en caso de que no confíen en las mismas.

Cuando comienza el proceso de planificación todos los miembros de la sociedad tienen acceso a las previsiones de los precios indicativos y del volumen de producción y consumo previstos para todos los niveles del sistema, incluyendo síntesis de las hipótesis relacionadas. Los individuos utilizan esa información como desean para desarrollar sus propios planes anuales. Por lo tanto, es difícil ver de qué modo los asistentes podrían influir en los resultados aunque la sociedad decidiese concederles flexibilidad en sus procedimientos de cálculo y proyección, como creemos que sería más juicioso. Por supuesto, los asistentes, al igual que el resto de trabajadores, tienen combinaciones equilibradas de empleo y son remunerados únicamente por su esfuerzo y su sacrificio.

La revisión de los datos en iteraciones subsecuentes

Las tareas de los asistentes en las fases de iteración sucesivas no son particularmente complejas. Después de que cada federación y cada consejo del sistema presenta su primera propuesta, los asistentes responden preparando una nueva remesa de datos para la siguiente etapa de la planificación. En esta fase no se trata de extraer hipótesis a partir de los datos del año anterior. Una vez que se

cuenta con las propuestas iniciales de ese año, los Comités de Ayuda a la Iteración calculan el exceso de demanda o de oferta de cada bien y en función de ello ajustan los precios indicativos de cada producto aumentándolos o disminuyéndolos. Cabe la posibilidad de utilizar la experiencia práctica y la maestría de los asistentes para hacer este tipo de cálculos, o bien, si se prefiere, los cambios podrían introducirse ateniéndose a reglas fijas. En todo caso, no es necesario que todos los precios deban ajustarse en función de su exceso de oferta o de demanda. Es posible que los trabajadores del comité con experiencia en industrias concretas o con información cualitativa, en virtud de la flexibilidad que ofrezcan las diversas propuestas, puedan acelerar la convergencia con ajustes discrecionales, si bien plenamente fundamentados. Pero, en todo caso, en las primeras jornadas de negociación, los comités de asistencia únicamente sintetizan la información cualitativa y la introducen en bancos de datos para que pueda ser evaluada por los consejos, calculan el exceso de oferta y de demanda, ajustan los precios indicativos y revisan las proyecciones de los resultados finales previstos. Las actualizaciones de los resultados finales previstos todavía son hipótesis, pero en cada nueva fase del proceso de planificación se basan en una mayor cantidad de información. No obstante, los informes sobre el exceso de oferta y de demanda así como la información cualitativa, son una materia que depende de un sistema de registro y de documentación preciso.

Sin embargo, es importante señalar qué significa que en cada etapa de la planificación los asistentes «actualizarán» las previsiones. Antes del comienzo de la planificación, los comités utilizan los resultados del último año, incluyendo información sobre los proyectos de inversión, los estudios de opinión realizados durante el año en curso y diversos datos demográficos para proyectar

resultados anticipados para el año venidero. Por supuesto, las propuestas iniciales que realmente se presenten no serán idénticas a las proyeccionrnes del comité. Una vez que comienza la planificación anual, los comités revisan la información basándose en el último catálogo de propuestas recibidas. Así pues, cuando se abre la segunda jornada de planificación, los trabajadores y los consumidores reciben síntesis de la información cualitativa, nuevos precios indicativos, el porcentaje de exceso de demanda y de oferta para cada bien, y nuevas proyecciones de lo que constituirá la media de consumo y el promedio sobre la relación entre los beneficios y los costes sociales de la producción para los centros de trabajo durante este año. Los trabajadores y los consumidores utilizan todos estos datos, tal como se describió en las páginas precedentes, para modificar sus solicitudes en las etapas sucesivas de la planificación.

A lo largo de todo el proceso, los comités de asistencia de los diversos ámbitos mantienen una comunicación regular entre ellos y con los comités de las unidades a las que pertenecen para discutir los eventuales impases que se produzcan en los diversos sectores industriales, las solicitudes que puedan hallarse demasiado alejadas de las medias previstas, la renuencia de los productores o de los consumidores a alcanzar un compromiso determinado y, especialmente, los cambios en la necesidad de la fuerza de trabajo que requieren traslados de trabajadores.

Pero los asistentes llevan a cabo únicamente tareas comunicativas y nunca toman decisiones en nombre de los demás. Si bien la calidad de su trabajo afecta al plan definitivo, es difícil encontrar una razón para que los trabajadores de un Comité de Asistencia a la Iteración tengan algún interés en alterar intencionalmente los resultados y, si

así fuera, el modo en que podrían hacerlo, al margen de que es ciertamente posible establecer mecanismos de supervisión.

En fases sucesivas de iteración, además de ajustar los precios indicativos y de proporcionar nuevas proyecciones, los comités de iteración podrían generar planes alternativos plausibles para que los consejos los estudiaran y los votaran. De hecho, esto es lo que ocurre en la versión concreta de la planificación participativa que hemos descrito en páginas anteriores. Este enfoque aumentaría potencialmente la capacidad de intervención de los miembros de los comités en los resultados, dado que en las últimas fases de iteración efectivamente estarían formulando las opciones. Por ejemplo, los trabajadores del comité podrían presentar cinco planes diversos, aunque no contradictorios, en lugar de un solo plan posible que en realidad sería el preferible. Sin embargo, es importante destacar que la única razón para que los comités de asistencia a la iteración presenten opciones para ser votadas descansa en reducir el número de iteraciones requeridas para alcanzar un plan final. Es una cuestión de conveniencia práctica, y si los consejos sospecharan o no estuvieran satisfechos con los planes presentados por el comité de iteración, tanto los consejos como las federaciones siempre podrían optar por continuar el proceso iterativo hasta llegar a un plan final. En otras palabras, esta etapa del proceso de planificación puede posponerse hasta que los consejos consideren que cualquier mejora en la calidad de los resultados que pudiera alcanzarse no compensa emplear más tiempo en ella. Además, la idea radica en que esta parte del procedimiento, en la que cabrían fórmulas para ahorrar tiempo, únicamente puede abrirse cuando la parte más importante del plan ya ha sido alcanzada. Nos referimos a los ajustes finales después de que ya no caben dudas sobre el resultado final. Además, los consejos siempre podrían insistir para que se incluyera un plan

adicional alternativo a los ya elaborados por los comités para ser votado junto a ellos.

Finalmente, para aquellos que temen que los ordenadores pudieran convertirse en los nuevos dictadores, anualmente la sociedad evaluaría los programas informáticos utilizados y se introducirían las mejoras que fueran necesarias en los mismos. El ordenador opera sobre datos que emergen directamente del proceso de planificación social y de las preferencias expresadas por sus participantes. Utiliza los datos y las instrucciones fijadas por la sociedad y solamente realiza cálculos y procesamiento de datos. Por otro lado, todos los escenarios que hemos esbozado, en los que tanto productores como consumidores realizan sus elecciones, permiten a los agentes económicos introducir enmiendas. Ni los productores ni los consumidores tienen por qué aceptar las proyecciones del ordenador.

La sociedad podría escoger atribuir a los trabajadores de los Comités de Asistencia a la Iteración un papel fundamental en el ajuste de las opciones para integrar en el plan las preferencias de las personas, pero, al igual que ocurre con otras opciones relativas al procedimiento que debe seguirse, no hay una única vía acertada. Si una sociedad opta por un enfoque más mecánico, estará minimizando la necesidad de una supervisión especial para evitar interferencias en el proceso, pero la planificación puede conllevar un periodo más dilatado de tiempo. Si los trabajadores del comité pueden ejercer más facultades discrecionales, se aumenta la posibilidad de incurrir en errores humanos o en interferencias subjetivas y, por lo tanto, se tornan más importantes las medidas correctoras previstas, en caso de que se produzcan (aunque sea difícil imaginar que haya interferencias basadas en intereses

diferentes a los de la sociedad, debido a que los trabajadores encargados de la asistencia únicamente obtendrán beneficios si se produce un incremento de la combinación equilibrada de empleo y de la productividad globales, al igual que el resto de los trabajadores). Pero los trabajadores y los consumidores probablemente ahorren tiempo en la planificación.

Independientemente de la combinación de procedimientos automáticos que se adopten y de las facultades discrecionales que se otorguen a los miembros de los comités de asistencia para realizar el trabajo asignado a los mismos, a diferencia de las economías capitalistas y de los modelos de planificación central, ningún aspecto de la planificación participativa está exento de escrutinio público. Asimismo, ninguna parte del plan habrá concluido hasta que haya pasado el filtro del proceso de negociación social en el que se confrontan las preferencias, las valoraciones y las opiniones de todos los miembros del sistema. Tampoco existe ningún individuo que ocupe una posición que le permita promover sistemáticamente sus propios intereses personales o los intereses de un grupo contra los intereses de la sociedad.

La diferencia entre la planificación participativa y la planificación central descansa en que en la segunda los «planificadores» generan el plan económico, y, después de remitirlo a quienes han de ejecutarlo y de recibir una respuesta sobre si éstos están en condiciones de llevar a cabo su propuesta, imponen el programa de actuación. Además, ocupan una posición de clase distinta y disfrutan de ventajas materiales y laborales que pueden defender y ampliar optando por determinados planes en lugar de por otros. En la economía participativa los «trabajadores encargados de elaborar el plan» únicamente prestan su asistencia al proceso, lo que significa

que los trabajadores y los consumidores proponen, negocian, y revisan su propio plan económico tomando sus propias decisiones. Y si los asistentes formulan cualquier propuesta, es sólo después de que se hayan tomado todas las decisiones importantes. Además, ellos no pertenecen a una clase social diferente ni tienen ingresos mayores, o mejores condiciones de trabajo que puedan querer defender o promover contra los intereses del resto de la sociedad.

El trabajo en los comités de asistencia

Trabajar en un comité de facilitación no es muy distinto a trabajar en cualquier otra unidad del sistema económico. El trabajo es en parte intelectual y en parte ejecutivo, y las combinaciones de empleo están equilibradas mediante el criterio habitual de combinar diversas tareas. El trabajo en un Comité de Asistencia a la Iteración puede ser más gratificante y conferir más poder que la media de las combinaciones de empleo en el conjunto de la economía pero, en ese caso, el exceso de gratificación se compensaría exactamente como ocurriría en cualquier otro centro de trabajo; es decir, mediante la asignación de tareas menos gratificantes en otros lugares. En cuanto al exceso de poder que confiere este trabajo respecto a la media de las combinaciones de empleo, podría ser incluso necesario establecer un sistema de rotación que impidiera que ninguna persona desempeñara este puesto de trabajo durante más de un periodo de tiempo limitado, además de emplear los procedimientos habituales para mantener el equilibrio entre las combinaciones de empleo. Asimismo, en la medida en que trabajar en un Comité de Asistencia a la Iteración se presta particularmente a

ampliar la comprensión de la complejidad de la interrelación de las dinámicas económicas, cobra más sentido implantar un sistema de rotación de las tareas que integran este trabajo, sin dejar de prestar atención a la importancia de la experiencia y de la formación desde el punto de vista de la eficiencia. Finalmente, dependiendo de las estructuras políticas de la sociedad, podría defenderse la necesidad de garantizar un cierto equilibrio en la orientación política de los trabajadores que fueran miembros del comité para evitar ningún tipo de parcialidad en el desarrollo de esta función.

Información cualitativa

Los consumidores deben poder ser capaces de valorar las implicaciones de sus solicitudes para los trabajadores. Los productores necesitan saber las razones que tienen los consumidores para desear aquello que se genera con su trabajo, no sólo para poder sentirte reconfortados acerca de su contribución a la sociedad, sino también para decidir el nivel de intensidad con el que están dispuestos a trabajar.

Tanto los productores como los consumidores necesitan tener acceso a información cualitativa y descriptiva, además de conocer las estimaciones cuantitativas de los costes y de los beneficios sociales de la producción, del nivel medio de la renta, y del promedio de la tasa costes/beneficios.

Los consejos de consumidores y de productores pueden redactar fácilmente síntesis cualitativas de los motivos de sus solicitudes de consumo y del trabajo que realizan. Esto no debe sacarse de

contexto. No sirve para nada decir: «Quiero leche porque es nutritiva». Por un lado, los productores proporcionarían una descripción general de la calidad del trabajo que se realiza en su unidad de producción así como de los rasgos deseables e indeseables que tiende a generar su modalidad de trabajo concreta. Los consumidores se concentrarían en explicar las solicitudes inusuales. Sin embargo, las personas que intentaran hacer una valoración de sus propias opciones a la luz de las descripciones cualitativas realizadas por otras personas lógicamente querrían tener acceso a información sintetizada en federaciones de productores y de consumidores. Así pues, las tareas son:

1. Desarrollar un sistema de bases de datos que permita un acceso fácil a toda esta información.

2. Agregar la información proveniente de las unidades de nivel inferior y sintetizarla en el de las federaciones.

¿El posible imaginar un modo efectivo de llevar a cabo estas tareas? En primer lugar, los individuos necesitarían «claves» para extraer una información cualitativa. Cualquier persona se dirigiría a una terminal de ordenador y diría: «veamos qué es necesario para producir este bien concreto»; o «¿cómo se sienten los trabajadores en esta industria concreta?»; o «¿por qué se produce una demanda elevada de frigoríficos?»; o «¿por qué un barrio concreto quiere un número de bicicletas tan sumamente por encima de la media nacional?». También se podría preguntar: «¿cuáles son las ventajas y los inconvenientes de este producto concreto?».

Si se piensa en todo el dinero empleado anualmente en Estados Unidos en publicidad -la mayor parte de la cual no es más que desinformación- resulta evidente que el sistema de información que

se necesita en una economía participativa no supondría una carga tan enorme en términos de tiempo y de recursos. De hecho, puede requerir mucho menos tiempo y energías de las que actualmente se dedican a una actividad de promoción mucho menos completa y fidedigna, aunque efectivamente mucho más repetitiva y costosa.

Aunque este sistema debe desarrollar una notable capacidad de gestión de la información, la única diferencia con la clase de datos que se utilizan actualmente en las oficinas de todo el mundo descansaría en las dimensiones de esta labor. El problema del almacenamiento y del acceso a información descriptiva no es algo nuevo para los programadores, como tampoco lo es establecer un sistema para actualizar fácilmente o, en otro caso, introducir precisiones en esta base de datos; en realidad, bastaría con un sencillo sistema de solicitud de datos o diseñándolo de tal modo que pudiera extraer promedios estadísticos. Por otra parte, incluso en el caso de un país de gran tamaño, el sistema necesario no requeriría mucha más memoria ni trabajo de mantenimiento que los sistemas que actualmente utilizan las grandes compañías que gestionan las tarjetas de crédito.

Los Comités de Asistencia a la Iteración principalmente tendrían que supervisar el sistema de bases de datos cualitativos. Sintetizar una gran cantidad de informes individuales sería arduo, pero al igual que otras tareas podría organizarse para minimizar la probabilidad de que los trabajadores de los comités alteraran accidentalmente, en raras ocasiones intencionadamente, la información que será utilizada por los consejos.

PARTE IV

LA CRÍTICA A LA ECONOMÍA PARTICIPATIVA

Primero te ignoran. Luego se ríen de ti. Más tarde te combaten. Después, ganas.

Mahatma Gandhi

Un juez es un estudiante de derecho que corrige sus propios exámenes.

H. L. Mencken

Toda economía debe llevar a cabo la distribución de los bienes y de los recursos. Naturalmente, diferentes modalidades de distribución influirán de manera distinta sobre el reparto de las tareas y la distribución de las oportunidades de consumo, y sobre aquello que será producido, consumido e invertido.

Aquellos que piensan que lo que más conviene a la civilización es hacer que las personas se enfrenten entre sí optarán por una distribución realizada mediante mercados competitivos. Si se piensa que la mejor forma de tomar las decisiones complejas es dejarlas en

manos de expertos que recibirán una recompensa material en virtud de su pericia optarán por la planificación central. En cualquiera de los casos, de acuerdo con la mayoría de los economistas, éstos son los únicos procedimientos de distribución plausibles. Nosotros afirmamos que este «teorema de la imposibilidad» no es otra cosa que un prejuicio interesado, y para demostrarlo hemos descrito de qué modo tanto consumidores como productores podrían participar de manera cooperativa en el proceso de planificación económica y en la coordinación conjunta de sus comportamientos; sin que exista un sistema de planificación central y sin los mercados.

¿Hay algún sistema que permita que las personas puedan tomar el control de sus propias vidas, cuidar unas de otras, y actuar para mejorar sus propias situaciones y las de sus conciudadanos? ¿Es posible implantar un sistema de distribución que promueva la solidaridad proporcionando la información necesaria para que las personas creen lazos de empatía entre ellas y se cree un contexto en el que no sólo se posean los medios para tener en cuenta las circunstancias de los demás sino también incentivar que así sea? ¿Podemos dotarnos de un sistema de distribución que favorezca la variedad al mismo tiempo que se creen combinaciones equilibradas de empleo y oportunidades de consumo igualitarias? ¿Un sistema de distribución que promueva la autogestión colectiva y permita a cada trabajador y a cada consumidor proponer y revisar su propia actividad? ¿Un sistema que promueva la equidad y no la división de clase y la jerarquía?

Algunos economistas niegan que todo esto sea posible, pero los defensores de la economía participativa creen que la actividad económica puede tornarse equitativa si se asegura que se comparten en términos de igualdad tanto las tareas gratificantes

como las no gratificantes. El trabajo estimulante y el trabajo pesado pueden combinarse para crear combinaciones equitativas de empleo. Las dotaciones de consumo pueden equilibrarse para asegurar que todas las personas tengan el mismo acceso a las oportunidades de consumo. Y la autoridad para tomar las decisiones puede distribuirse entre todos los miembros de la sociedad en proporción al grado en que se vean afectados por las mismas. Paradójicamente, los profundos prejuicios existentes, basados en años de experiencia sufriendo circunstancias opresivas, hacen que el paso más difícil de dar para alcanzar una economía mejor descanse en comprender que todo esto es posible. Las personas que dudan de emprender la tarea de diseñar un sistema económico de tales características no lo hacen porque sea tan difícil, sino porque hacerlo cuestiona prejuicios muy arraigados y socava los intereses de las élites.

En todo caso, esperamos que, después de haber leído las páginas anteriores, los lectores estén de acuerdo en que la economía participativa es un sistema óptimamente concebido que podría implementarse y que reforzaría la equidad, la diversidad, la solidaridad y la autogestión. Sin embargo, la gran cuestión descansa en si acaso no hemos contestado a todas las críticas que suscitan estos objetivos o si una Parecon presenta defectos que afectan negativamente a otros valores apreciados por la sociedad que podrían neutralizar completamente sus beneficios.

En capítulos anteriores dimos por sentado que los criterios que escogimos para utilizar como guía serían suficientes para definir un sistema económico verdaderamente sugerente y deseable. ¿Pero estaban bien elegidos aquellos valores directores de tal modo que al alcanzar nuestros objetivos otros problemas se revelen de una

importancia menor? Por ejemplo, ¿qué ocurriría si una Parecon genera un sistema económico con una elevada tasa de derroche de recursos o no realiza los esfuerzos suficientes para alcanzar niveles aceptables de productividad o, a causa de otras razones, genera notorías reducciones en el volumen de producción?; ¿y si ahoga la creatividad, obstruye el mérito, o imposibilita los descubrimientos geniales?; ¿y si acaba eliminando la privacidad, o toma nuestra vida demasiado frenética imponiendo responsabilidades excesivas?; ¿y si reconduce la atención económica exagerando la importancia de los individuos respecto a la colectividad o viceversa?; ¿y si sacrifica la calidad, produce caos o es ecológicamente insostenible?; ¿y si entra en conflicto con otras instituciones no económicas consideradas deseables por la sociedad, o es demasiado monótona como para despertar apoyos, o, en fin, es imposible de alcanzar?

Cualquiera de estos problemas podría superar las ventajas de una Parecon y hacer que un defensor potencial de la economía participativa decida que si bien una Parecon es mejor en muchos aspectos que el capitalismo (o que el mercado, la planificación central o el biorregionalismo), en ciertos aspectos una Parecon es mucho peor y no puede sino rechazarse. Dada esta posibilidad, debemos concluir el libro deteniéndonos en cada una de estas críticas.

XIV

EFICIENCIA

¿Los incentivos de una Parecon proporcionan motivaciones adecuadas?

Por lo tanto, el capitalismo conduce a los empleadores a tratar del peor modo posible a los empleados y a los empleados a hacer el mínimo esfuerzo por los primeros. ¡Y constantemente se alardea de los incentivos que proporciona para que ambos actúen lo mejor que pueden! Cabría preguntarse cómo es que esto no acaba en un punto muerto. La respuesta está en que cada día se producen al menos un par de puntos muertos. La razón de que el sistema capitalista se haya mantenido en funcionamiento hasta el día de hoy sin sufrir interrupciones más que por unos meses seguidos, y sólo en algunas áreas, descansa en que todavía no ha logrado conquistar tan enteramente la naturaleza humana que las personas actúen basándose exclusivamente en principios económicos.

George Bernard Shaw

La eficiencia significa no derrochar recursos, ni siquiera con fines deseables. Desde una perspectiva económica, no queremos conciertos institucionales que conduzcan a un desperdicio de recursos, de tiempo, de fuerza de trabajo, de talentos o de cualesquiera otros activos utilizados para la producción de bienes y servicios destinados a mejorar la vida de las personas. Esto no significa que queramos explotar despiadadamente todos los activos sin preocuparnos por los valores que apreciamos. Significa, por el contrario, que queremos satisfacer las necesidades, desarrollar las potencialidades y promover los valores que nosotros preferimos y, al mismo tiempo, evitar el derroche de estos activos.

Según el diccionario, un incentivo es «algo, como el miedo o el castigo o la expectativa de una recompensa, que induce a la acción o motiva el esfuerzo». La conexión entre la ausencia de derroche de recursos y los buenos incentivos es sencilla. La amenaza o la recompensa como incentivos sirven precisamente para inducir comportamientos que eviten el derroche de los recursos. Los incentivos contribuyen a una mayor o menor eficiencia en los resultados.

Incluso entre las personas que aceptan que la recompensa del esfuerzo y del sacrificio es moralmente superior a otras alternativas, es posible que muchos se pregunten, con razón, si hay una relación de incompatibilidad entre recompensar el esfuerzo como medio de alcanzar la equidad, y la existencia de incentivos apropiados como medio de alcanzar la eficiencia. ¿Se trata de una relación entre dos alternativas que debe gestionar adoptando un sistema razonable de recompensas que despierte cierto modo de compromiso? ¿Es así como funciona una Parecon? ¿Es necesario que moderemos nuestros deseos de recompensar sólo el esfuerzo y el sacrificio e

incorporemos otros incentivos que promuevan en menor grado el valor de la equidad pero que incentiven en mayor medida a los trabajadores para evitar el derroche de los recursos?

La pregunta es legítima pero un poco sorprendente ya que, en realidad, el primer argumento a favor de recompensar únicamente el esfuerzo y el sacrificio obedece a cuestiones de eficiencia más que a cuestiones morales o de equidad.

Las diferencias en los resultados productivos nacen de las diferencias en el talento, la formación, el tipo de trabajo, los utensilios y las herramientas, la suerte, y el esfuerzo y el sacrificio. Una vez que tenemos claro que el «esfuerzo» comprende los sacrificios personales que entraña seguir una determinada formación, y asumimos que la formación se financia a través del gasto público y no como un gasto privado, el único de los factores señalados sobre el que una persona puede imponer su voluntad individual es respecto a su propio esfuerzo. Es imposible que una persona aumente su talento innato o su suerte para recibir así una mayor recompensa. Recompensar a la persona que ocupa un puesto de trabajo por una contribución que es inherente al propio trabajo que realiza, o por la calidad de las herramientas empleadas en su desarrollo, tampoco hace aumentar el rendimiento del trabajador, en tanto que ocupar trabajos productivos y utilizar buenas herramientas depende del funcionamiento del sistema económico en su conjunto. Por lo tanto, el único factor que necesitamos recompensar para aumentar el rendimiento individual es el esfuerzo y el sacrificio que realiza cada trabajador. Esta afirmación en realidad da la vuelta completamente al argumento comúnmente admitido. Como veremos más adelante, no sólo recompensar el esfuerzo y el sacrificio es compatible con la eficiencia (suponiendo que además se

cuente con los métodos adecuados para obtener una óptima distribución de las energías, de las herramientas, y de cuanto sea necesario), sino que recompensar el talento, la formación obtenida gracias a la financiación pública, el tipo de trabajo que se ocupa o las herramientas utilizadas, no tiene un efecto positivo como incentivo. Estas recompensas literalmente son derroches. No es posible alterar el propio código genético porque alguien ofrezca a cambio un incentivo salarial a su productividad, como tampoco se puede cambiar la suerte, ni la pericia de los compañeros de trabajo, ni las herramientas disponibles.

Como ejemplo práctico, realizando una analogía algo imprecisa, supongamos que se quiere inducir a los participantes de una maratón a que cada uno haga la mejor carrera posible. Esto es, nuestro objetivo es hacer que todos ellos corran lo más rápido que puedan. ¿Deberían entregarse premios en función de los resultados, concediendo mayores recompensas a los que corran más rápido o en función del esfuerzo a través, quizá, de examinar los progresos registrados en las marcas personales?

Recompensar el resultado no supone un incentivo para los corredores peores que no tienen ninguna posibilidad de clasificarse y obtener algún premio, y tampoco hará que un corredor claramente más veloz corra más de lo necesario para terminar en primera posición. De hecho, los corredores no tienen ningún incentivo para correr más rápido que la persona a la que pueden derrotar justo por un escaso margen, ya que no pueden vencer a la persona que les adelanta. Por otro lado, remunerar con arreglo a las mejoras registradas en las marcas personales -esto es, remunerar en función del esfuerzo realizado medido sobre este índice- ofrece a todas las personas un incentivo para correr tan rápido como les sea posible y

de esta forma se puede alcanzar la mejor marca global en la carrera. Así pues, cabría preguntarse por qué razón tantas personas creen que buscar la equidad recompensando únicamente el esfuerzo y el sacrificio se contradice con alcanzar la eficiencia y la productividad. Las razones más comunes son tres:

1. Las personas tienden a creer que si las oportunidades de consumo son iguales, y la única alteración posible depende del esfuerzo empleado, nadie tendrá razones para extraer el máximo rendimiento de su talento o de sus capacidades.

2. Si la retribución es la misma por el mismo esfuerzo, no hay incentivo para que nadie se embarque en alcanzar una formación socialmente más útil.

3. El esfuerzo es difícil de medir con precisión, mientras que el resultado no, así pues recompensar el rendimiento es la opción más práctica.

Como respuesta al primer argumento, no cabe duda de que en aquellas situaciones en que la solidaridad o el orgullo personal por el propio trabajo son insuficientes para despertar el esfuerzo si no hay una recompensa, y donde la única recompensa efectiva descansa en unas mayores oportunidades de consumo, será ineficiente premiar con las mismas oportunidades de consumo a personas que ejercen un nivel de esfuerzo distinto. Sin embargo, esto no es lo que nosotros hemos propuesto. Nosotros no excluimos establecer una relación correlativa entre las oportunidades de consumo y el esfuerzo y el sacrificio realizados en el trabajo sino precisamente lo contrario. El planteamiento de la economía participativa consiste en que, en términos generales, todas las personas deberían tener derecho a las mismas oportunidades de consumo, ya que, según su

visión de la producción, todos deberíamos realizar en términos generales el mismo nivel de esfuerzo y de sacrificio en el trabajo. Desde el momento en que las combinaciones de empleo son equilibradas, de tal modo que a todo el mundo se le exige realizar los mismos sacrificios personales, el esfuerzo se encuentra en gran medida nivelado y, por lo tanto, el consumo también debería estar en gran medida nivelado. Esto no significa que no puedan producirse variaciones. Las variaciones individuales en el esfuerzo y, por lo tanto, en el consumo son perfectamente aceptables y una economía participativa cuenta con que se produzcan. Todo el mundo puede elegir trabajar más duro y durante más horas o, quizá, aceptar algunas tareas pesadas que no le hayan sido asignadas pero que sea necesario realizar. De modo alternativo, se puede elegir no trabajar tan duro o durante tanto tiempo y ganar menos. En definitiva, las personas pueden trabajar menos y consumir menos, o trabajar más y consumir más, en ambos casos en proporción al esfuerzo y al sacrificio empleados.

Pero alguien puede estar preguntándose que si no hay una gran meta por la que luchar -esto es, si no cabe anhelar y ganar una gran ventaja en cuanto a las oportunidades de consumo- ¿habrá alguien que levante un dedo por trabajar? Una cosa es decir que remunerar únicamente en base al esfuerzo y al sacrificio es moralmente adecuado y otra cosa distinta que implantar este sistema alentará el esfuerzo suficiente como para generar un nivel de productividad eficiente. ¿Los incentivos al esfuerzo generarán un nivel de productividad eficiente?

En una sociedad que hace todo lo posible por minusvalorar la estima que se deriva de algo que no provenga de un consumo ostentoso, no debería sorprendernos que muchas personas perciban

que es necesaria la existencia de grandes diferencias en los ingresos para promover el esfuerzo. Pero asumir que únicamente la acumulación desmesurada de oportunidades de consumo puede motivar a las personas, porque en el sistema capitalista se ha hecho todo lo posible para que así sea, no es sólo injustificable sino que es un modo de engañarse. En primer lugar, en las sociedades capitalistas modernas muy pocas personas alcanzan un nivel de consumo ostentoso. Y la mayor parte de las personas que lo consiguen no se encuentran entre las personas que trabajan más duramente desde el punto de vista del esfuerzo y del sacrificio que supone su actividad. Los trabajadores corrientes normalmente trabajan duro para vivir con un nivel de renta modesto, no para consumir ostentosamente. Las personas pueden ser inducidas, por lo tanto, a emplear un nivel de esfuerzo y de sacrificio incluso mayor del que deberían haber soportado por razones distintas al deseo de obtener una inmensa riqueza personal. Por otra parte, las personas que viven en familias, suelen realizar sacrificios las unas por las otras sin la más ligera intención de obtener una ganancia material. Los patriotas mueren por defender la soberanía de sus países. Además, todo indica que, salvo que se padezca alguna patología, por regla general, la riqueza se desea antes que nada en tanto que un medio para alcanzar otros fines como la seguridad económica, el confort, los enseres necesarios para practicar ciertas aficiones, el reconocimiento social, el respeto, el status o el poder. Si se garantiza la seguridad económica, como ocurre en una Parecon, no habrá necesidad de acumular excesivamente en el presente por temor a lo que ocurra en el futuro.

No es necesario detenerse mucho sobre este punto, pero quisiéramos simplemente observar que, en nuestra opinión, la acumulación desmesurada de oportunidades de consumo es

frecuentemente un medio de alcanzar otras recompensas materiales más importantes y, por lo tanto, todo invita a pensar que un sistema de incentivos lo bastante fuerte no tiene por qué estar basado en una distribución sumamente dispar de las oportunidades de consumo. Si se otorga un reconocimiento social directo a la experiencia y a la excelencia profesionales, no habrá necesidad de utilizar el mecanismo mediador de la expectativa de un consumo ostentoso para que las personas se integren en ámbitos laborales que les permitan desarrollar su talento de la manera más óptima posible. Si las personas participan en el proceso decisorio, como ocurre en una Parecon, es más probable que asuman responsabilidades sin que haya que recurrir en exceso a motivaciones externas. Si la distribución de tareas, de responsabilidades, de sacrificios, y de recompensas es justa, y se percibe justa, como ocurre en una Parecon, el sentido de la responsabilidad social de cada persona será un incentivo con mucho más peso del que actualmente tiene. Y, en todo caso, si a la vez que los compañeros de trabajo exigen que se cumpla con una parte justa del esfuerzo y del sacrificio necesarios para evitar que ellos mismos no tengan que realizar un esfuerzo mayor, el esfuerzo y el sacrificio dedicado se traduce en el aprecio por parte de esos mismos compañeros, es reconocido por la sociedad y es recompensado con un aumento proporcional de las oportunidades de consumo, ¿por qué se debería poner en duda la capacidad de estos incentivos para estimular de manera sumamente idónea la implicación y el esfuerzo en el trabajo? El hecho de que no haya motivaciones para generar un volumen de producción excesiva con fines inútiles y egoístas será una ganancia, no una pérdida.

¿Pero qué podemos decir acerca del segundo argumento? ¿Qué incentivo hará que las personas emprendan una labor de formación

socialmente más útil si la remuneración únicamente atiende al esfuerzo y al sacrificio realizados y no a los resultados de la producción?

Si partimos de la idea de que Mozart podía contribuir más a la sociedad componiendo música que siendo ingeniero, habría sido ineficiente para la sociedad, en términos de pérdida de potencialidades humanos, el hecho de que hubiera estudiado ingeniería. Y si Salieri hubiera sido peor ingeniero que compositor, lo mismo cabría decir acerca de él. Será más beneficioso para la sociedad, en el sentido de disponer de una producción de mayor valor, que las personas desarrollen aquellos talentos en los que tienen una ventaja comparativa y, por lo tanto, esto significa que es más beneficioso para la sociedad poseer un sistema de incentivos que facilite y no que obstruya este resultado. Si Mozart prefiriera inclinarse hacia los estudios de ingeniería en lugar de a la composición musical, sería deseable que la sociedad le proporcionara incentivos suficientes como para que siguiera felizmente el camino de componer conciertos en lugar de diseñar puentes. Pero la pregunta subyacente en el segundo argumento descansa en qué mecanismo despliega una Parecon para evitar que esto sea así cuando Mozart obtendría el mismo nivel de renta, según el mismo nivel de esfuerzo y sacrifico, tanto si compusiera música como si realizase el proyecto de un puente. ¿No estaremos renunciando a las extraordinarias composiciones que podríamos obtener de alguien con el talento innato de un Mozart, y causando un enorme daño a la sociedad?

En primer lugar, resulta bastante lógico creer que las personas generalmente prefieren formarse en aquellas áreas para las que tienen más talento y por las que sienten una mayor inclinación que

en otras, a menos que exista un enorme incentivo para que sea de otro modo. ¿Hay alguien que realmente crea que si se le hubiera ofrecido la misma remuneración por utilizar un torno en lugar de un piano, Mozart hubiera elegido el torno a menos que alguien no le hubiera amenazado de manera convincente con amargarle completamente la vida si hubiera optado por el piano? En otras palabras, en la mayoría de los casos los incentivos no son ni tan siquiera necesarios para conseguir que las personas desarrollen sus mejores talentos, simplemente se trata de evitar los desincentivos, los cuales no existen en una economía participativa. Las personas con facultades para convertirse en unos maravillosos compositores, dramaturgos, músicos, o actores (o dentistas, doctores, ingenieros, científicos o cualquier otra cosa) no tomarán otros caminos profesionales donde revelen menos aptitudes para destacar motivados por la expectativa de obtener una recompensa material mayor, puesto que no existe esa posibilidad. Del mismo modo, las personas de una Parecon tampoco rehuirán un proceso de formación que exija un mayor nivel de esfuerzo y de sacrifico personal, dado que el mismo se verá plenamente recompensado. En segundo lugar, en aquellos casos en los que fuera necesario un pequeño beneficio adicional de cierto tipo para inducir a una persona a que prosiguiera sus inquietudes más productivas, no podemos olvidar que una Parecon se caracteriza por un aumento del reconocimiento social directo de la excelencia respecto a otros sistemas económicos. De hecho, en una economía participativa el mejor modo, cuando no el único, de ganar estima social respecto a la propia actividad económica consiste en realizar notables contribuciones al bienestar del resto de la sociedad a través del propio esfuerzo personal. Dado que trabajar desarrollando el propio talento es el mejor modo de alcanzar este objetivo, podemos afirmar

que existen incentivos bastante fuertes para desarrollar esos talentos innatos. Lo único que se prohíbe en una Parecon es el pago de grandes sumas a grandes estrellas. La economía participativa utiliza el reconocimiento social directo y, de este modo, evita las violaciones de nuestros valores más apreciados. ¿Optará algún futuro Mozart o Einstein, conociendo sus potencialidades, por convertirse en ingeniero o en violinista en lugar de llegar a ser compositor o físico? Podría ocurrir, pero no parece probable. ¿Ocurrirá esto más frecuentemente que en un sistema económico dividido en clases sociales y que aplasta la mayor parte de los talentos obligando a las personas a vivir en la indigencia, robándoles la dignidad y la confianza en sí mismas? En la pregunta está la respuesta. Al margen de que, en todo caso, en el sistema capitalista muchas personas con un gran potencial desperdician sus talentos escogiendo las enormes recompensas que pueden ganar haciendo cosas como convertirse en un abogado de una gran compañía cuya principal función es ayudar a las grandes firmas a eludir impuestos; un resultado socialmente perjudicial aunque, por supuesto, beneficioso para las personas adineradas.

¿Qué podemos responder, finalmente, al tercer argumento sobre la dificultad que entraña medir el esfuerzo si se compara con la facilidad de medir el rendimiento? Si bien los manuales de economía utilizan alegremente el concepto de ingresos marginales aplicado a modelos donde existe una relación de intercambio perfecta entre los bienes, el mundo real de los comportamientos sociales raras veces concuerda con la teoría. Hay muchas situaciones en que la atribución de la autoría de un resultado resulta controvertida y en las que determinar la persona que realmente ha contribuido a cierto resultado es prácticamente imposible. Tal como atestiguan los estudios que han intentado calibrar las contribuciones personales al

rendimiento de un equipo, esta atribución no es igual de fácil en todas las situaciones. En el ámbito deportivo ciertamente es más fácil realizar una estimación de este tipo dentro de cada equipo que si se piensa en los equipos de trabajo. Pero incluso en el deporte es más difícil medir las contribuciones individuales en el fútbol o en baloncesto que si se toma el caso del baseball. Y también en este deporte, que tal vez sea el ejemplo aparentemente más sencillo, hay debates interminables sobre las diferentes maneras de medir las jugadas individuales que han contribuido más directamente a la victoria, por no mencionar la dificultad de valorar la influencia de cada jugador en el ánimo de un equipo.

Por otro lado, medir el esfuerzo tampoco es siempre tan difícil. Cualquier persona que se haya dedicado a la enseñanza sabe que como mínimo hay dos formas diferentes de actuar. Puede medirse el rendimiento de los estudiantes haciendo una comparación entre ellos (esto es, medir sus resultados) o bien puede hacerse una estimación del modo en que cada estudiante ha cumplido con lo que podía esperarse de él (es decir, medir su esfuerzo). Si admitimos que al menos en parte cabe la posibilidad de calificar a los alumnos atendiendo a su progreso personal (ya que, en efecto, las calificaciones no son sólo una recompensa sino también una medida tanto del logro alcanzado en términos absolutos por el alumno como del dominio de cierta materia), entonces, reconocemos que los profesores pueden optar por medir el esfuerzo; y para hacerlo no tienen que permanecer pegados a sus estudiantes las veinticuatro horas del día controlando cuánto tiempo dedican al estudio.

Consideremos ahora el caso de los compañeros de trabajo. No sólo conocen los niveles de productividad alcanzados por cada trabajador en periodos anteriores, lo que significa que pueden evaluar la

trayectoria de un trabajador concreto midiendo sus resultados, sino que efectivamente pueden observarse entre ellos mientras trabajan. De este modo, los compañeros de trabajo ocupan una posición para juzgar los esfuerzos de cada persona mucho más óptima que un profesor para juzgar los esfuerzos de sus estudiantes. En efecto, ¿quién mejor para saber si alguien está solamente dando la apariencia de estar haciendo un esfuerzo que las personas que trabajan junto a ella realizando el mismo tipo de trabajo? En realidad remunerar el esfuerzo y el sacrificio en lugar de la producción no es sólo más justo en virtud de todas las razones que ya hemos explorado, sino que en realidad es ligeramente más fácil. Los errores serán, por definición, mucho menores. Los métodos pueden ser, y en una Parecon serán, mucho más democráticos y recíprocamente aceptados. El ovillo de efectos y de factores no es un problema. Y es mucho más difícil dar gato por liebre a un compañero de trabajo que a un supervisor, como ocurre actualmente.

XV

PRODUCTIVIDAD

¿Una distribución perniciosa del tiempo entre el trabajo y el tiempo libre?

Preferiría rosas en la mesa antes que diamantes en el cuello.

Emma Goldman

Podría admirarse la arquitectura lógica y moral de la economía participativa e, incluso, el modo en que se conciben los incentivos en su régimen remunerativo y, no obstante, seguir temiendo que la producción de una Parecon pueda ser demasiado baja. En el capítulo 14 abordamos algunos aspectos fundamentales de la cuestión de la productividad, pero todavía queda pendiente un tema sobre el que algunos críticos han hecho hincapié. ¿Una Parecon llevará a un declive constante en el nivel de producción o, incluso, al estancamiento y a la decadencia debido a que las personas elegirán trabajar menos horas?

Esta pregunta no es tan extraña como podría parecer. Es cierto que en una Parecon la gente podría decidir voluntariamente la distribución de su tiempo entre el trabajo y el ocio sin ningún género de coerción. Esto es, en cada nuevo periodo de planificación cada persona tiene que tomar prioritariamente dos decisiones:

1. ¿Cuánto, en total, desean consumir?
2. ¿Cuánto, en total, desean trabajar?

Ambas decisiones están conectadas, ya que la suma total de trabajo de una economía refleja la suma total de la producción. A su vez, la suma total de la producción determina la media de consumo per cápita. El volumen de consumo de cada persona se corresponde con su nivel de esfuerzo y sacrificio. De ello se deduce que si se quiere con- sumir más o bien se debe trabajar más tiempo, o más duramente, que la media de la sociedad o bien que la media de consumo de todas las personas debe aumentar. De este modo, aparte de los incrementos en la productividad obtenidos gracias a las innovaciones técnicas o sociales, si se desea consumir más se necesita, pura y simplemente, trabajar más. Por lo tanto, una de las elecciones más importantes para todos los actores sociales que participan en el proceso de planificación reside en decidir el propio volumen de trabajo que se desea asumir y, simultáneamente, el nivel medio de trabajo así como el volumen de producción total y, por lo tanto, la dotación de consumo media para el conjunto del sistema económico. Y no sólo se debe trabajar más si se quiere consumir más, sino que si se quiere trabajar menos también se consumirá menos.

La objeción relativa a un posible descenso en la productividad se basa, por lo tanto, en que las personas trabajarán colectivamente

muchas menos horas en una Parecon que en el sistema económico capitalista y que el volumen total de la producción se verá disminuido frente al que se hubiera obtenido si las personas trabajaran más horas o más intensamente. Pensamos que la objeción es probablemente correcta, en tanto que es previsible que en una economía participativa las personas reduzcan la media de tiempo así como la intensidad de su trabajo frente a las condiciones laborales que experimentaban en una economía capitalista con una tecnología comparable. ¿Pero esta alteración es digna de crítica o de aplauso? Resulta tentador responder de manera cínica diciendo que también deberíamos oponemos a los sindicatos porque bajo su influencia los trabajadores pasaron de trabajar diez horas a trabajar ocho. De hecho, quizá deberíamos recordar las jornadas de doce horas sufriendo la más absoluta explotación, habituales en la primera fase de la Revolución Industrial, casi como si se tratara de una utopía. Pero, al margen de respuestas fáciles, exploremos más detenidamente este argumento.

La razones por las que esta supuesta crítica es por el contrario un elogio deberían estar suficientemente claras. La objeción pone de relieve que una Parecon es más democrática que los sistemas económicos existentes. En un sistema de mercado los individuos son constreñidos a trabajar más aunque literalmente todo el mundo prefiriera disminuir este ritmo. La competitividad exige que cada centro de trabajo maximice las ganancias. Pero las ganancias crecen cuando los empleados trabajan durante más horas y más intensamente. Por lo tanto, los propietarios y los gerentes tratan de obligar, engatusar, incitar, o hacer lo necesario para que los trabajadores se afanen durante más horas y más duramente, y que soporten este tipo de presiones aunque sus preferencias personales vayan en la dirección opuesta. Marx describió este atributo central

de los mercados sintetizando en esta frase el impulso de los capitalistas: «Acumulad, acumulad, he ahí a Moisés y los Profetas». Juliet Schor proporciona en un libro que trata del trabajo y del tiempo libre en Estados Unidos un instructivo indicador. Estudiando el caso de este país desde la Segunda Guerra Mundial hasta el final del siglo XX -la edad de oro del capitalismo-, Schor observa que durante este periodo la productividad per cápita prácticamente se duplicó. Ella señala que este incremento en la capacidad productiva debería haber ido acompañado de la toma de una decisión importante: ¿debería mantenerse o incluso aumentarse la semana laboral con la finalidad de incrementar el volumen de producción social aún más de lo que hacía posible el incremento en la productividad? ¿O debería mantenerse el nivel de producción per cápita existente en la década de 1950 y utilizar el incremento en la productividad por hora de trabajo para reducir la semana laboral implantando un horario laboral de semanas alternas, o de únicamente dos días y medio de trabajo a la semana, o de un mes o un año de cada dos? No hay por qué detenerse a pensar en cuál es la opción preferible, sino en el hecho de que no ha habido lugar a tomar democráticamente esta decisión porque nunca se ha planteado esta cuestión. El mercado ha hecho que tanto el ritmo como el volumen de trabajo aumentaran lo más posible sin hacer que el sistema tocase fondo. Ha sido el mercado y no una decisión colectiva consciente y libremente escogida la que ha conducido a este resultado. Así pues, la crítica que sostiene que los ciudadanos de una Parecon podrían acabar eligiendo una relación entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre que reduciría la producción es, en realidad, un elogio puesto que en la transición del mercado a la planificación participativa se produce una reapropiación social del control sobre la determinación de la proporción entre el tiempo de

trabajo y el tiempo libre, en vez de que la competitividad de los mercados sea la que imponga un nivel de producción concreto sumamente agotador.

Pero entonces, ¿dónde está la crítica en esta observación? Presumiblemente descansa en el temor a que la humanidad tome esta decisión ciegamente. En otras palabras, en la medida en que una Parecon permite elegir el modo de distribuir el tiempo entre el ocio y el trabajo, se sostiene que la población optará por trabajar tan poco que acabará produciéndose una caída en la producción terriblemente perjudicial para el conjunto de la economía. O bien, que no se producirá lo suficiente como para tener el nivel de vida del que se disfruta actualmente -y el conjunto de la sociedad no comprenderá que dicha insuficiencia se puede corregir trabajando más- o que a pesar de que se consiga salir adelante a corto plazo, las futuras generaciones sufrirán una pérdida inmensa en comparación con las condiciones de las que disfrutarían si se hubiera trabajado más en el pasado.

La primera parte de esta secuencia lógica no merece ser discutida seriamente. Viene a decir que, si se da la opción de escoger democráticamente entre tiempo de trabajo y tiempo libre, se elegirá estúpidamente morirse de hambre con la finalidad de ganar tiempo libre, sufriendo más por el hambre de lo que se disfruta del ocio. Según este argumento, las personas necesitan que algún elemento externo a ellas las obligue a trabajar lo suficiente, incluso, para tener el nivel de consumo a corto plazo que a ellas mismas les satisface. Aunque dejásemos de lado los cambios en la calidad de las condiciones laborales y en el horario de trabajo que brinda la economía participativa y, por lo tanto, la mejora del trabajo que se produciría y no su ulterior envilecimiento, y también olvidásemos el

hecho de que la producción tendría como finalidad mejorar las condiciones de vida y el desarrollo de los seres humanos en lugar de primar el crecimiento de las ganancias de un reducido grupo de la sociedad, como ocurre en el capitalismo, esta lógica basada en que «los seres humanos son idiotas» no puede ser la base de una crítica seria sobre la cuestión de la productividad.

Pero la segunda parte del razonamiento es más preocupante. Tomemos el caso del antiguo Egipto, es decir, remontémonos al año 4.000 a. C. aproximadamente. En sus albores, la sociedad egipcia era una civilización destacada en muchos aspectos si se compara con otras sociedades de la misma época, pero durante un periodo aproximado de cuatro mil años básicamente permaneció estancada. Cada nueva generación tenía un régimen de vida esencialmente igual al de la anterior generación; la capacidad humana para la invención apenas se dedicaba a crear condiciones de vida mejores de las que habían disfrutado sus progenitores, sus abuelos, o incluso sus tatarabuelos (y podríamos ampliar la lista hasta abarcar a cien o más generaciones). La ausencia de cambios en el antiguo Egipto se escapa a nuestra comprensión. Por trazar un parangón, la esperanza de vida media en Estados Unidos en el año 1900 rondaba los cuarenta y cinco años, y en el año 2000 los setenta. Igualmente, hemos pasado de que únicamente un reducido grupo de personas tuviera unos aparatos telefónicos escasamente funcionales a una presencia generalizada de equipamientos de alta tecnología que permiten tanto multiplicar la capacidad de trabajo como estimular tremendamente los sentidos. Por supuesto, la ausencia de cambios en la cultura egipcia no tenía nada que ver con una proporción determinada entre el tiempo de trabajo y el tiempo libre, dado que la mayoría de las personas pasaba gran parte de su breve vida trabajando en condiciones terribles, pero esto al menos demuestra

la posibilidad de mantener una situación de estancamiento a gran escala durante mucho tiempo, exactamente lo que temen los críticos de la economía participativa. Esto es, la situación supuestamente terrible que anuncian los críticos, el estancamiento, no es una situación imposible desde una perspectiva histórica. De hecho, existió durante la mayor parte de la historia humana, por lo que deberíamos tomar en serio la acusación de que el estancamiento podría emerger nuevamente con la transición a una Parecon. ¿Una Parecon conduciría a una situación de estancamiento?

Esta crítica se apoya en la premisa de que sin la presión que ejerce la competitividad para impulsar la productividad, la humanidad dejaría de reconocer los beneficios que conlleva un aumento de la producción y únicamente prestaría atención al coste que supone el incremento del volumen de trabajo. Esto es tan sólo una hipótesis y, como tal, bastante infundada. En primer lugar, el trabajo es parte de lo que ayuda a los seres humanos a sentirse realizados. No sólo se realiza para satisfacer necesidades humanas inmediatas, sino que también sirve para expresar las propias potencialidades y para crear nuevas posibilidades de futuro. En una Parecon habrá personas cuyo trabajo estará dirigido a introducir innovaciones a través de nuevas inversiones. No obtendrán un beneficio si no trabajan, y sus tareas incluirán la exposición de los beneficios de las innovaciones para la sociedad con el fin de inducir a las personas a emprender los cambios que proponen.

La mayoría de las personas que viven en un sistema capitalista odian su trabajo, y tienen buenas razones para hacerlo. Sin embargo, algunos mecánicos que odian su empleo disfrutan trabajando en sus propios automóviles durante horas; algunas personas con trabajos penosos prestan servicios voluntarios para el cuerpo de bomberos

de su localidad. A la gente no le importa trabajar -en efecto, da sentido a sus vidas-, lo que odia es el trabajo alienado. Y en una Parecon los empleos están precisamente pensados para minimizar la alienación del trabajo y maximizar el trabajo creativo y enriquecedor. Además, ¿los padres no se darán cuenta de que las vidas de sus hijos se verán mejoradas gracias a las inversiones que se realicen en el presente y, por lo tanto, no dedicarán parte de sus energías a mejorar las perspectivas de la vida en el futuro? Basta con atender al modo en que los padres actualmente eligen gastar sus escasos ingresos cuando tienen que optar entre sus propios placeres y los de sus hijos. Es muy difícil creer que después de haberse producido la mejora en las condiciones laborales, en el respeto a la dignidad en el trabajo, en la calidad de vida derivada de una distribución más justa del producto del trabajo y hayan aumentado las oportunidades de recibir una formación que convierta a todas las personas en actores plenamente capaces de participar en el proceso decisorio de la sociedad, se decida no sólo trabajar menos -lo cual es bastante razonable- sino, año tras año, trabajar tan poco que tanto nosotros como nuestros hijos tengan que sufrir las consecuencias. ¿Se trata verdaderamente de una opinión sostenible o capaz siquiera de poner en duda los beneficios que podría reportar sustituir los mercados por la planificación participativa como un medio de hacer crecer la solidaridad, la diversidad y, particularmente, la autogestión?

Por supuesto, todo el mundo toma su propia decisión, pero tomemos de nuevo en consideración el ejemplo de Schor ya mencionado. Imaginemos que en el año 1955 Estados Unidos hubiera adoptado una economía participativa. ¿Cuál hubiera sido el impacto sobre el volumen total de trabajo y de producción -y sobre el progreso consecuente de la sociedad-, dejando a un lado otros

beneficios? La calidad de las condiciones laborales para el 80 por 100 de la fuerza de trabajo habría aumentado enormemente. Habría habido una reducción o habrían desaparecido todo tipo de residuos. El exceso de producción y la producción innecesaria también se habrían eliminado. Las innovaciones habrían apuntado hacia la optimización de la calidad del trabajo y del consumo, no a la maximización del beneficio. Igualmente, se hubiera producido una reducción en los gastos militares, en publicidad y en bienes y servicios de lujo, y gracias a otro uso de ese dinero se hubieran alcanzado importantes logros en educación y en el desarrollo del talento de la fuerza del trabajo dedicada a impulsar el progreso científico, técnico, artístico, estético, etc., de la sociedad. Supongamos, entonces, que podemos llamar «Y» al producto total estadounidense registrado en 1955. ¿Qué hubiera ocurrido en los cuarenta años posteriores a la Segunda Guerra Mundial si se hubiera adoptado una Parecon en lugar de una economía capitalista? En nuestro ejemplo hipotético, la productividad por cada trabajador en activo se habría duplicado (aunque en realidad lo haría en un grado mucho más elevado debido al incremento en la creatividad y en el talento de la fuerza de trabajo, además de por el hecho de que la innovación en lugar de estar dirigida a la obtención de beneficios apuntaría directamente a la efectividad en la satisfacción de las necesidades). Por supuesto, también hubiera habido más bienes y servicios públicos. Se hubiera necesitado dedicar menos recursos a paliar los efectos de la contaminación y a la atención sanitaria destinada a atender las enfermedades que tienen un origen social, así como a gestionar los actos de rebeldía de los trabajadores, puesto que todos estos rasgos adversos se habrían visto reducidos o eliminados. Los fondos destinados a publicidad para vender bienes que no generan ningún beneficio a sus consumidores hubieran sido

mucho menores, porque ya no habría interesado a nadie incurrir en los mismos. Lo mismo cabría decir, y por análogas razones, respecto a los fondos destinados a fortalecer la capacidad militar, a proporcionar bienes y servicios de lujo a las personas ricas y a encarcelar a las personas pobres. En otras palabras, todo esto habría ocurrido, primero, porque habría habido menos contaminación, puesto que habría una medición adecuada de los efectos externos de la producción, y, por lo tanto, se hubieran creado menos situaciones dañinas para la salud de las personas; segundo, porque gracias a las combinaciones equilibradas de empleo no habría habido gerentes por encima de los trabajadores ni trabajadores por debajo de los gerentes; tercero, porque no habría habido ningún incentivo para producir y distribuir productos que no respondieran a necesidades reales; cuarto, porque no habría habido una presión para generar acumulación; quinto, porque no habría habido ningún mundo más allá de las propias fronteras que dominar con el objetivo de obtener ganancias gracias a explotar los recursos y las energías de otros países; y, finalmente, porque además de muchas otras cosas no existirían ricos que consumieran productos de lujo ni pobres obligados a robar. La cuestión estriba en que durante los cuarenta años tomados como ejemplo, además de que la productividad per cápita (como mínimo) hubiera doblado su valor, en la medida en que una gran parte de la producción social de 1955 -«Y»- no guardaba ninguna relación con el bienestar humano y habría sido sustituida por una producción ligada al mismo, no sólo habría aumentado el volumen de producción per cápita el doble de su valor debido a innovaciones tecnológicas, sino que la relevancia de la producción para generar satisfacción también habría experimentado un notable ascenso que, según una estimación sumamente tímida, podría haber añadido un 25 por 100 al nivel anterior, ya que la producción

excedente, superflua e incluso destructiva, habría sido eliminada y en su lugar habría habido un volumen de producción más óptimo. El hecho de haber implantado un sistema de distribución justo habría hecho que en el año 1995 la población hubiera podido optar por trabajar no sólo la mitad de lo que trabajaba en 1955, como Schor sugería, sino poco más de una tercera parte y, no obstante, mantener el mismo nivel de producción per cápita de bienes y servicios adecuados para satisfacer las necesidades reales de las personas y para el desarrollo de potencialidades valiosas para la sociedad. Al mismo tiempo, la inversión en innovaciones podría haber mantenido la misma tasa de crecimiento que mantenía en 1955 bajo el sistema capitalista. Así pues, en este escenario, la semana laboral podría haber pasado de estar constituida por cuarenta horas de trabajo semanales a trece en un periodo de cuarenta años sin que se hubiera perdido la capacidad de satisfacer las necesidades de la sociedad o se hubiera reducido la producción necesaria para generar su progreso. ¿Es posible pensar que los seres humanos son tan ciegamente perezosos que hubieran optado por recortar una jornada laboral que ya no está constituida por un trabajo alienado hasta ese punto, o incluso todavía más? ¿No es una hipótesis más plausible que, en realidad, los seres humanos hubieran optado por un recorte menor, hasta alcanzar las treinta o quizá veinticinco horas laborales a la semana, dedicando una parte considerable del tiempo restante a emprender aficiones sumamente productivas, como el voluntariado y la formación? En definitiva, si se contextualiza adecuadamente, la crítica que se basa en la pérdida de productividad no es una crítica que merezca nuestro crédito, sino un elogio encubierto.

XVI

LA RELACIÓN ENTRE LA CREATIVIDAD Y LA CALIDAD

¿La economía participativa sacrifica el talento, o al privilegiar la equidad merma la calidad?

> *Entre las personas de iguales ingresos la única diferencia social que existe es el mérito. El dinero no significa nada, mientras que el carácter, la conducta y la capacidad lo son todo. Si un determinado sistema económico impusiera la igualdad en la renta, en lugar de inferiorizar a todos los trabajadores con unos ingresos sumamente bajos y de elevar a los ricos a un nivel de superioridad gracias a unas rentas fabulosas, todo el mundo se hallaría al nivel que naturalmente le corresponde. Habría grandes personas, personas corrientes y personas insignificantes; pero las grandes personas siempre serían aquellas que hubieran hecho grandes cosas, y nunca esos idiotas que han sido mimados por sus madres y cuyos padres han legado una renta de cien mil [libras]; y las personas insignificantes serían aquellas de poca cabeza y de carácter mezquino, y no los pobres que nunca han tenido una oportunidad.*

Esta es la razón por la que los idiotas siempre están a favor de la desigualdad de la renta (su única posibilidad de alcanzar la eminencia) y las realmente grandes a favor de la igualdad.

George Bernard Shaw

Según nuestra experiencia, cada vez que se describe el funcionamiento de la economía participativa se levanta un gran revuelo entre los artistas, como músicos, escritores, pintores, dramaturgos, actores, bailarines, etc. Este tipo de trabajadores se siente enseguida profundamente amenazado. Su temor reside en que una Parecon sacrifique los beneficios del talento o, lo que es incluso peor, discrimine a las personas con talento, particularmente en la esfera del arte y de la expresión creativa. Es necesario que demos una respuesta a estas inquietudes.

Una Parecon reconoce y celebra el hecho de que no todas las personas tengan las mismas inclinaciones y capacidades en muy diversos aspectos. No todo el mundo es artista, al igual que no todo el mundo es matemático, o que hay personas con un gran sentido del equilibrio o una gran fuerza corporal mientras que otras carecen de estas cualidades. Por otro lado, entre las personas que muestran una especial destreza en un determinado campo -por ejemplo, cierta predisposición para las matemáticas, la música o cualquier otra inclinación- también existe una gran variedad. Hay físicos como Einstein y hay físicos mediocres, al igual que hay músicos como Mozart y compositores mediocres. Pero estas diferencias no son algo negativo. La diversidad de orientaciones y de talentos implica que la

vida es mucho más variada y rica de lo que sería si no existieran diferencias. Todos nos beneficiamos de la existencia de diversos talentos, no sólo porque nos permite disfrutar de sus diversos frutos sino porque también podemos disfrutar de los distintos procesos que los han hecho posibles.

Nosotros partimos de la firme convicción de que la economía participativa crea un contexto que conduce al pleno descubrimiento y desarrollo de los diversos talentos; no solamente el talento de algunos afortunados que nacen «con dotes» sino los de todas las personas, y no sólo cuando el talento puede ser provechoso para las elites sino dondequiera que genere un beneficio para la sociedad. Al mismo tiempo, gracias al criterio remunerativo que adopta, y a las combinaciones equilibradas de empleo, una Parecon impide que estas diferencias de talento se traduzcan en jerarquías de poder o de riqueza que enturbien la sociabilidad. En definitiva, hemos conseguido lo que buscábamos, sin generar efectos negativos.

Los músicos, los escritores, y otros artistas de diversas esferas, acusan dos reacciones negativas distintas ante la idea de la economía participativa. La primera apenas se diferencia de la reacción que podría tener un cirujano, un abogado, un profesor, o un ingeniero (o un atleta profesional, si se da el caso). Cuando escuchan la exposición contestan: «Espera un minuto, me estás diciendo que tendría que realizar mi cuota de trabajo penoso aunque prefiriera no hacerlo». Esta reacción es comprensible, pero nace de un sentimiento indigno. Es similar a la reacción de los capitalistas cuando dicen: «Espera un minuto, estás sugiriendo que debo renunciar a mi gallina de los huevos de oro, a mi propiedad». Correcto. Según las reglas de una Parecon, los propietarios deben renunciar a su propiedad, al igual que los miembros de la clase

coordinadora deben despedirse de su monopolio de los puestos de trabajo que implican responsabilidades decisorias, y empezar a desempeñar las tareas de una combinación equilibrada de empleo. En las páginas precedentes hemos expuesto pormenorizadamente las razones que justifican esta medida como, por ejemplo, la eliminación de las clases sociales, alcanzar la equidad, permitir y promover la autogestión, y un largo etcétera.

Los artistas expresan también otra preocupación distinta, a menudo mezclada con la reacción anterior ante el miedo a perder los privilegios de clase. Aunque se sentirían felices de desempeñar las labores de una combinación equilibrada de empleo -algo que por cierto muchos de ellos ya hacen en gran medida limpiando sus estudios o preparando sus utensilios-, temen que de algún modo no se les permita emprender sus trabajos artísticos o que a pesar de no impedírselo no se les deje hacerlo siguiendo sus propias preferencias. Su preocupación radica en que en una economía participativa podría decidirse que no se produjera cierto tipo de música, de vídeos, de películas o de arte si no existiera una gran demanda inmediata por parte del público. Ellos perciben que en una Parecon no habría espacio para la experimentación, la exploración y la investigación de nuevos caminos artísticos, que en un principio no son ampliamente comprendidos y mucho menos apreciados. Pero esta preocupación es infundada, no sólo respecto a los artistas.

Tomemos el ejemplo de las personas que fabrican bicicletas o de la profesión de cirujano. Si no fuera posible experimentar con nuevos diseños y con nuevos métodos, nunca obtendríamos nuevos modelos de bicicletas ni se introducirían nuevos procedimientos quirúrgicos. Lo mismo cabría decir respecto a la producción de ordenadores, al diseño de maquinaria de construcción, de

programas informáticos o de mobiliario. En todos los campos, además de en el arte, el progreso requiere no sólo una capacidad inventiva, sino la posibilidad de descubrir, perfeccionar, probar, implementar y apreciar la validez de las innovaciones.

Asimismo, no es necesario que las innovaciones en la fabricación de bicicletas o en la cirugía deban estar destinadas a todos los ciclistas o a todas las personas que necesitan ser operadas para que merezca la pena indagar sobre ellas e implementarlas. Podría haber innovaciones sumamente beneficiosas para un reducido número de personas aunque la mayor parte de la sociedad no se viera afectada por las mismas, puesto que naturalmente merecerá la pena investigar siempre que el beneficio social que supone para esas personas sea más elevado que el coste social de la innovación.

No hay nadie que ante la exposición de las dinámicas de funcionamiento de una economía participativa se inquiete ante la posibilidad de que se prohíba a los fabricantes de bicicletas o a los cirujanos pensar en el modo de realizar avances en sus ámbitos de trabajo. Esto es una parte integrante de cada trabajo. Obviamente, cuando a un fabricante de bicicletas se le ocurre una innovación no paraliza automáticamente el trabajo y se sumerge de lleno en la investigación de la misma, como tampoco lo hace un cirujano. Si otras personas que también trabajan en el mismo campo encuentran que la idea no tiene sentido y no confían en su labor es posible que la persona que tuvo la idea tenga que dedicar a la misma su tiempo libre o que a veces la abandone. Pero, si bien todo el mundo sabe que en ocasiones esto puede conducir a la pérdida de nuevas ideas, también se sabe que es un planteamiento bastante sensato. ¿Quién mejor para juzgar si una idea innovadora merece ser apoyada que las personas que comparten el mismo ámbito profesional,

especialmente en el contexto institucional y en la comunidad de intereses que caracterizan una Parecon?

La pregunta que debemos hacernos es dónde radica la diferencia si se piensa en la actividad que desempeñan los artistas. A pesar de lo sorprendente que pueda parecer a muchas personas, la respuesta es que no existe tal diferencia.

Tomemos el caso de la producción de vídeos, de obras literarias, o de cualquier otro tipo de obra de arte realizada por un artista en un taller o en lugares de trabajo distintos, como las escuelas o los conservatorios. Los artistas, y el resto de las personas que participan en la producción de las obras -directores de cine, pintores, etc-, integrarían consejos, al igual que los demás trabajadores de la economía, y por supuesto asumirían combinaciones equilibradas de empleo. Asimismo, obtendrían calificaciones en función de su esfuerzo y cuando necesitaran más recursos, nuevos equipamientos, o cualquier otra cosa, estas solicitudes formarían parte del plan económico de su lugar de trabajo.

¿Sería posible que un músico no perdiera su puesto de trabajo, como le ocurriría a cualquier otro trabajador, si quisiera trabajar únicamente sobre una idea original que hubiera tenido? A menos que haya perdido la razón, ¿por qué no? ¿Por qué debemos confiar en que esto será así? Porque no sólo los compañeros del artista, sino el conjunto de la población comprende enseguida que la exploración artística abierta es algo sumamente deseable.

Las reticencias que muchos artistas muestran hacia la economía participativa obedecen a una proyección de carácter un tanto extraño. En efecto, proyectan la situación actual -dominada por unos patrocinadores conservadores únicamente interesados en las

ganancias económicas que indudablemente subordinan la práctica artística a fines comerciales, sometiéndola a criterios estrictos- sobre el modelo de una Parecon, donde las decisiones se tomarían entre los propios artistas y por el público en general en un contexto que carecería de esta presión comercial, de la búsqueda de beneficios y del estrecho horizonte de la ignorancia y el conformismo. Tanto nuestra experiencia, como nuestra hipótesis, revelan que esta preocupación es errada.

Pero supongamos, contra toda evidencia, que hubiera algo de verdad en este temor. Supongamos que a cambio de la seguridad, el respeto, la ausencia de clases, el final de la subordinación al beneficio económico y de la reorientación de la producción y del consumo, hubiera ocasiones en que algunos artistas excelentes y dignos de elogio tuvieran que proseguir su inspiración en su tiempo libre porque no obtuviesen el reconocimiento por parte de sus colegas o de los consumidores de que sus ideas son social y estéticamente valiosas. Incluso en esta improbable eventualidad estaríamos nuevamente, sólo en el peor de los casos y exclusivamente cuando se diera, en la misma situación en la que sistemáticamente hemos estado en lo relativo a la producción artística bajo el sistema capitalista, o en cualquier sociedad organizada jerárquicamente.

Por lo tanto, es difícil entender de qué modo puede suponer el más mínimo problema pasar de un sistema donde los capitalistas en busca de beneficios arbitran aquello que puede considerarse una obra de arte valiosa a otro sistema en el que los propios colegas y los consumidores son los responsables de juzgar. Y, en términos generales, este mismo análisis referido a los artistas es válido

también para los matemáticos dedicados a la investigación, para determinadas clases de atletas, etcétera.

Una Parecon promueve la calidad y la justicia para los seres humanos a través de las combinaciones equilibradas de empleo y de un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio dedicados a un trabajo productivo socialmente valorado. En otras palabras, una Parecon no persigue la equidad intentando que todas las personas alcancen un nivel de rendimiento equivalente. Por el contrario, promueve el desarrollo más pleno posible de los talentos y su utilización para crear el arte más rico y diverso que sea posible, protegiendo al mismo tiempo la equidad en los ingresos y en las condiciones de trabajo, así como la autogestión. Podría añadirse que cada uno de estos objetivos resulta esencial para crear un entorno en el que los artistas puedan expresarse libremente y el público pueda apreciar del mejor modo posible sus obras.

XVII

INNOVACIÓN Y MERITOCRACIA

¿La excelencia recibe el reconocimiento que se merece?

¿El progreso es un resultado destacado de la actividad económica?

Seguramente nunca haya existido una porcelana tan frágil como la que elaboraban los molineros de Coketown. Aunque se manejara con la más exquisita delicadeza, se rompía con tanta facilidad que despertaba la sospecha de si ya venía rota. Pero ellos se sentían destrozados cuando se les ordenaba que mandaran a sus hijos a la escuela además de a trabajar; se sentían destrozados cuando se nombraba a inspectores para que supervisaran su trabajo; se sentían destrozados cuando estos mismos inspectores ponían en duda las intenciones de los trabajadores al cortarse con las máquinas; se sentían completamente destrozados cuando se les sugería que quizá no había necesidad de levantar siempre tanto humo. Cada vez que un habitante de Coketown sentía que era maltratado -es decir siempre que no se le dejaba tranquilo, y se sugería la posibilidad de hacerle

responsable de las consecuencias de algunos de sus actos- se podía estar seguro de que saldría con la terrible amenaza de que «antes preferiría lanzar sus pertenencias al Atlántico». En varias ocasiones esto había dado un susto de muerte al Ministro del Interior.

Charles Dickens

Según el diccionario, la meritocracia es «un sistema en el que el progreso de la sociedad se basa en la capacidad o en la conquista individual». La virtud de este sistema reside en que la excelencia obtiene su reconocimiento. ¿En una Parecon gobierna la meritocracia? De modo parecido, el progreso depende de la incorporación de nuevos medios para satisfacer las necesidades y estimular las potencialidades sin dejar de alcanzar otros logros de naturaleza no estrictamente económica. ¿Una Parecon amplía las posibilidades de progresar o más bien las trunca?

El mérito

Por supuesto, cualquier sistema que recompensa la posesión de un derecho de propiedad o poseer un gran poder de negociación, aunque no se realice ninguna otra actividad productiva, no es una meritocracia. ¿Pero qué ocurre, entonces, con la dotación genética, que se encuentra recogida bajo la rúbrica de la capacidad individual? ¿Y sobre la contribución a la producción? ¿Acaso la contribución a la producción por parte de una persona (aunque se amplifique gracias al uso de herramientas más adecuadas o a la suerte de producir algo de lo que existe una mayor necesidad) no forma parte de la

conquista y del mérito personal? A nuestro modo de ver, recompensar el mérito debería significar recompensar a las personas por aquello que han conseguido; pero, tal como hemos argumentado previamente, tener una óptima dotación genética no es algo que pueda conseguirse, como tampoco poseer unos antepasados nobles. Sin embargo, debemos admitir que en el lenguaje cotidiano los genes y la contribución individual a la producción se consideran parte del mérito de una persona. Ahora bien, si la única recompensa posible de ambos aspectos es la remuneración material, o conceder un mayor grado de influencia sobre las decisiones, entonces debemos concluir que la economía participativa no puede considerase una meritocracia. Por otro lado, si fuese aceptable apreciar estas contribuciones y expresar el respeto y la gratitud que despiertan pero sin transferir riquezas o poder, entonces cabría considerar a una Parecon una meritocracia. En la medida en que estamos respondiendo a una crítica, asumiremos la definición generalmente aceptada de meritocracia, aceptando que la crítica se encuentra fundada. ¿Se trata de una crítica incontestable?

Si se considera que esto plantea un grave problema para la economía participativa, es porque se piensa o bien que la contribución individual a la producción debería recompensarse en base a principios o razones morales -criterio que nosotros no compartimos, como ya hemos sostenido- o bien que si no se recompensa la sociedad se verá gravemente perjudicada, en tanto que el sistema económico no estará promoviendo suficientemente la excelencia y se producirá una pérdida de la misma.

La economía participativa está concebida para maximizar la capacidad de motivar a las personas con incentivos no materiales.

Hay razones más que suficientes para esperar que los empleos pensados por los trabajadores serán más gratificantes que los que fueron pensados por los capitalistas del sistema de mercado o por los coordinadores del modelo de planificación central. Hay razones más que suficientes para creer que las personas estarán más dispuestas a desempeñar las tareas que ellos mismos han propuesto y han acordado, que aquellas que les han sido asignadas por sus superiores. Igualmente, todo lleva a pensar que las personas están más dispuestas a desempeñar diligentemente tareas desagradables cuando saben que la distribución de esas tareas así como las recompensas por los esfuerzos son equitativas.

Pero todo esto no quiere decir que en una Parecon no haya incentivos materiales. Los propios compañeros -cuyo principal interés es ver que aquellos con quienes trabajan desarrollan plenamente sus potencialidades- serán las personas encargadas de medir los esfuerzos de cada trabajador. Nadie puede hacer valer tener una determinada dotación genética, el hecho de utilizar unas herramientas más ventajosas o sacar a relucir su formación sin ejercer un esfuerzo y el incentivo para ejercer ese esfuerzo es también, por lo tanto, un incentivo material para manifestar aquellas dotes o capacidades, aunque no un incentivo tan importante como lo sería remunerar la aportación individual a la producción.

Es cierto que no recomendamos remunerar a las personas con más formación con salarios más elevados puesto que creemos que hacerlo no sería equitativo. Pero esto no significa que las personas no tratarían de aumentar su productividad adquiriendo más conocimientos. En primer lugar, la educación y la formación serían costeadas con fondos públicos, no privados. Por lo tanto, no habría impedimentos materiales para proseguir unos estudios y para

aumentar la propia formación. En segundo lugar, en la medida en que una Parecon no se caracterizaría por constituir una sociedad codiciosa, el respeto, la estima y el reconocimiento social se basarían en gran medida en la «utilidad social» de la actividad que se realiza, la cual se ve aumentada precisamente desarrollando las potencialidades más útiles para la sociedad a través de la educación y de la formación. En una Parecon no se trata a las personas en función de sus propiedades sino de sus cualidades personales y de sus logros. Y, naturalmente, todo el mundo siente una inclinación natural a realizar aquellas actividades que le agradan con el fin de expresar sus mejores capacidades y de sentirse satisfecho. En otras palabras, el mérito recibe un reconocimiento adecuado.

La innovación

La misma lógica puesta de manifiesto anteriormente puede aplicarse a la innovación, lo que explica por qué tratamos en un único capítulo las cuestiones de la meritocracia y de la innovación. Una Parecon no recompensa a los autores de innovaciones productivas, confiriéndoles derechos de consumo mucho mayores de los que reciben otras personas que realizan sacrificios personales equivalentes en el trabajo pero no realizan tales descubrimientos. Por el contrario, una Parecon incide en el reconocimiento social directo de los resultados excepcionales. Esto se debe a varias razones. En primer lugar, una innovación exitosa a menudo es el resultado de un proceso de acumulación de creatividad humana, de tal modo que un solo individuo pocas veces es el único responsable de la misma. Además, a menudo su contribución es tanto producto

del genio o de la suerte como de la diligencia, la persistencia y el sacrificio personal y, por lo tanto, otorgar un reconocimiento a la innovación a través de la estima social es más correcto desde un punto de vista ético que su remuneración material. En segundo lugar, a pesar de las críticas, en realidad no hay ninguna razón que nos lleve a creer que con un cambio en las relaciones institucionales los incentivos sociales se revelarán menos poderosos que los materiales. Debería reconocerse que ningún sistema económico ha compensado o podría compensar jamás a sus más grandes innovadores por todo el valor social de sus contribuciones; lo que significa que si la compensación material es la única recompensa, no habrá forma nunca de estimular lo suficiente la innovación. Por otro lado, demasiado a menudo la recompensa material es meramente un sustituto imperfecto de lo que verdaderamente se desea: la estima social. ¿Cómo si no se explica que las personas que ya tienen más riquezas de las que nunca podrán utilizar continúen acumulándolas?

Tampoco comprendemos por qué los críticos creen que no habría incentivos suficientes para que las empresas buscaran e implementaran innovaciones, a menos que comparemos una Parecon con una imagen mítica y engañosa del capitalismo. Por regla general, en los análisis económicos de los mercados se presume que las empresas capitalistas que introducen una innovación en su proceso productivo se apropian de todos los beneficios que éstas genera, y a la vez también se asume que las innovaciones se difunden instantáneamente a todas las empresas de una industria. Sin embargo, resulta evidente que ambas ideas son contradictorias ya que en el sistema capitalista si una compañía aspira a cosechar todos los beneficios económicos de una innovación debe reservarse todos los derechos, incluso de manera confidencial, puesto que para

que otras compañías se beneficien deben tener un pleno acceso a las mismas. No obstante, ambas ideas son las únicas que amparan la conclusión de que el capitalismo proporciona el máximo estímulo material a la innovación, al mismo tiempo que permite alcanzar la máxima eficiencia tecnológica para todo el conjunto del sistema económico. En realidad las empresas capitalistas innovadoras recogen temporalmente «beneficios extraordinarios», también denominados «rentas tecnológicas», que se diluyen entre la competencia de manera más o menos acelerada en función de multitud de variables. Esto significa que, en realidad, en las economías de mercado existe una interrelación entre el estímulo a la innovación y el uso eficiente de la innovación, o una interrelación entre la eficiencia dinámica y la estática. No es posible que, por un lado, las empresas monopolicen la innovación y que, por otro, todas las innovaciones sean utilizadas de un modo tan extendido que suponga un beneficio para la producción y para el funcionamiento del sistema económico. Sin embargo, en un sistema de mercado, la primera condición es la que permite obtener el máximo incentivo a la innovación y, la segunda condición, la máxima eficiencia.

No obstante, en una Parecon los trabajadores también tienen un «incentivo material», si se quiere, para implementar innovaciones que mejoren la calidad de sus condiciones laborales. Esto significa que ellos tienen un incentivo para implementar cambios que incrementen los beneficios sociales de su producción, o que reduzcan los costes sociales de los recursos que exige la misma, en tanto que todo lo que incremente la relación entre los costes y los beneficios sociales de una unidad productiva conducirá a que la propuesta de los trabajadores sea aprobada con menos esfuerzo o sacrificio por su parte. Pero cualquier ventaja obtenida por los trabajadores a nivel local será sólo temporal debido a los ajustes en

el conjunto del sistema productivo que sucederán a la innovación implementada. A medida que la innovación se difunda a otras empresas, los precios indicativos se verán alterados así como el equilibrio entre las combinaciones de empleo a lo largo de todas la empresas y las industrias; todos los beneficios sociales de su innovación se extenderán de modo equitativo a todos los trabajadores y los consumidores.

Cuanto más rápido se produzcan los ajustes, más eficiente y equitativo será el resultado. Por otro lado, cuanto más rápidamente se realicen los ajustes, menores serán los «incentivos materiales» (aparte de aquellos que recompensan el esfuerzo y el sacrificio que conlleve su implementación) para la innovación a escala local, y mayores los incentivos para dejarse llevar por las innovaciones de los demás. Si bien esto no se diferencia de lo que ocurre en un sistema capitalista, o en cualquier relación de producción en un sistema de mercado, una Parecon brinda importantes ventajas. En primer lugar, el reconocimiento social de la utilidad social de cada innovación es un incentivo más poderoso en una economía participativa que una capitalista, lo cual reduce considerablemente la magnitud de la interrelación negativa entre el estímulo y la eficiencia. En segundo lugar, una Parecon realiza una distribución más eficiente de los recursos destinados a la investigación y al desarrollo en tanto que estas facetas son en gran medida un bien público, algo que en una economía de mercado recibe menos atención de la que se requiere, a diferencia de lo que ocurre en una Parecon. En tercer lugar, el único mecanismo efectivo para proporcionar incentivos materiales a las empresas innovadoras que pone en marcha el capitalismo consiste en retardar su difusión, con la consiguiente pérdida de eficiencia. Esta afirmación se encuentra corroborada por el hecho de que los costes de transacción derivados del registro de las patentes y

de la negociación con los titulares de las mismas son sumamente elevados. En un sistema capitalista las empresas farmacéuticas afirman que no tienen incentivos para desarrollar nuevos fármacos a menos que puedan embolsarse enormes beneficios de las patentes de sus productos. Quizá esta afirmación sea cierta, pero el sistema de patentes que les induce a innovar a menudo también sirve para mantener los medicamentos lejos de las personas que más los necesitan, revelando una quiebra manifiesta en la eficiencia del sistema. Por otra parte, en una Parecon las decisiones relativas a la inversión se toman de manera democrática -de tal modo que la investigación y el desarrollo se producirán siempre que se detecte su necesidad, y nadie tiene ningún incentivo para evitar que otras personas no implementen las innovaciones alcanzadas- y, por lo tanto, se genera la máxima difusión tanto de los nuevos productos como de las nuevas técnicas.

Por supuesto, en una Parecon las reglas del juego están sujetas a su reformulación democrática. Si se determinara que existe un inadecuado sistema de incentivos para la innovación -lo que a nuestro juicio es improbable- podrían promoverse diversas políticas. Por ejemplo, podría dilatarse el reajuste de las combinaciones de empleo de las empresas innovadoras (para permitir que esas unidades productivas cosecharan una mayor parte del beneficio de la innovación), o podrían garantizarse dotaciones de consumo extraordinarias a los innovadores durante un periodo limitado de tiempo. En nuestra opinión, estas medidas constituirían un último recurso que en todo caso se alejarían de la equidad y de la eficiencia mucho menos que en otros sistemas económicos, y no con una recurrencia sistemática.

En general, gran parte de las críticas, que presumen de ser consideraciones científicas acerca de los incentivos, no son más que prejuicios implícitos e infundados que no pueden sorprendernos en la era de triunfalismo capitalista en la que vivimos actualmente. No debemos dejarnos arrastrar por el pesimismo sobre el poder para despertar la motivación de los incentivos no materiales en un contexto adecuado, como han hecho muchas personas sensibles y críticas con la injusticia en la sociedad; tampoco se debe pensar que en una Parecon existan necesariamente obstáculos al despliegue de ciertos incentivos materiales limitados destinados específicamente a promover la innovación en el caso de que sus miembros considerasen que fuese necesario. A fin de cuentas, no hay razones para cuestionar la eficiencia de una combinación óptima de incentivos materiales y sociales durante el proceso de creación de un sistema económico humano y equitativo, siempre que se respete el equilibrio y se combine con la finalidad de promover la equidad, la diversidad, la solidaridad, y la autogestión para todos los miembros de la sociedad, en lugar de limitarse a generar ventajas para un reducido sector de la misma.

XVIII

PRIVACIDAD Y DINAMISMO

¿Los ciudadanos de una Parecon carecen de una «habitación propia»?

¿Queda tiempo para dedicarse a algo distinto a la economía?

> *La vida de las personas está patas arriba. Tanto los hombres como las mujeres perciben un estado de crisis, y también los niños. ¿Tenemos idea o incluso una leve intuición acerca del modo en que la gente puede y debería vivir, no como víctimas, en el papel desempeñado por las mujeres en el pasado, ni como átomos girando sobre sus propias trayectorias, sino como miembros de una comunidad humana y como sujetos morales de esa comunidad?*
>
> Barabara Ehrenreich

Por supuesto, todos los sistemas económicos presentan aspectos positivos, pero si otros son realmente negativos pueden perder gran parte de su atractivo. ¿Una Parecon alcanza la equidad así como sus

otras virtudes pero a cambio sacrifica la privacidad de las personas o ejerce una presión excesiva sobre sus miembros haciéndoles participar en la gestión de la sociedad cuando preferirían estar haciendo otras cosas?

En el artículo titulado «A Roundtable Discusión on Participatory Economics» publicado en Z Magazine , Nancy Folbre se refería a este problema como la «tiranía de la indiscreción» y la «dictadura de lo sociable». En un curso impartido por mi estrecho colaborador habitual Robin Hahnel en una universidad estadounidense, este tema recibió el nombre del «problema de la ropa interior transgresora». Folbre también advertía de la ineficiencia potencial de los grupos que están dominados por el sentimiento de «no enfademos a nadie». En una crítica publicada en la revista *Dollars and Sense*, David Levy observaba que si bien el libro sobre la economía participativa que escribí junto a Robin Hahnel en 1991, *Looking Forward*, le recordaba en algunos aspectos a la novela de Ursula LeGuin titulada *Los desposeídos*, debía recordarse a los lectores que el subtítulo del libro de LeGuin decía «Una utopía ambigua», porque «la confianza en la presión de la sociedad en vez de en los incentivos materiales crea una falta de iniciativa, una conformidad claustrofóbica e intrusismo». En una discusión privada entre compañeros, el economista radical Tom Weisskopf advertía del peligro de «sacrificar en exceso la individualidad, la especialización, la diversidad y la libertad de elección». ¿Cuál es el origen de estos recelos y cuál es nuestra respuesta a los mismos?

Una Parecon reconoce que las decisiones económicas tanto sobre el consumo como sobre la producción afectan a más actores económicos aparte de al productor o al consumidor inmediato. También se afirma que todas las personas deberían tener una

capacidad de influir sobre las decisiones proporcional al grado en que éstas les afectan. ¿Genera esto una situación en la que todo el mundo está continuamente subordinado al control de los demás hasta el punto de que desaparece la privacidad? ¿Este sistema de participación confiere más poder a las personas que disfrutan implicándose en la planificación y tomando decisiones y debilita el poder de las personas menos socialmente comprometidas? ¿Se impone la necesidad de celebrar tantas reuniones que a pesar de haber reducido la semana laboral se acaba empleando una cantidad de tiempo excesiva en discutir sobre decisiones económicas?

¿Un sistema económico indiscreto?

En nuestra opinión, es importante distinguir entre los recelos ante el hecho de que todos los procesos participativos pueden ser demasiado intrusivos para las vidas privadas de las personas y las críticas basadas en que las medidas concretas que podrían tomarse o dejar de tomarse en una Parecon son más intrusivas de lo que es necesario. En primer lugar, repitamos aquellos rasgos de nuestro modelo concebidos para proteger a la ciudadanía de la tiranía de la indiscreción.

Además de gozar de plena libertad para mudarse de un barrio (o cambiar de empleo), y además de poder realizar propuestas de consumo anónimas, no es algo fácil vetar las propuestas de consumo ajustadas a la tasa de esfuerzo realizada por cada persona en un ejercicio económico. Aunque siempre existe la posibilidad de plantear una moción para cerrar un debate concreto o por lo menos acallar las voces, para evitar que un entrometido monte un número

inútilmente sobre la solicitud de consumo de otra persona, no resulta fácil comprender por qué nadie escogería perder su tiempo expresando o escuchando opiniones que no tienen consecuencias prácticas. Y el hecho de que los individuos puedan realizar solicitudes de consumo anónimas, si no desean que sus vecinos conozcan los detalles de sus hábitos de consumo, evita que esto pudiera convertirse en ningún caso en un problema serio.

Todas las sociedades tienen que enfrentarse a una tensión entre proteger la intimidad de sus ciudadanos y al mismo tiempo prestar atención a lo que éstos necesitan. ¿Una sociedad debería, por ejemplo, patrocinar una campaña de publicidad sobre el daño para la salud de fumar tabaco como modo de prestar un servicio público? Los miembros de la sociedad con opiniones más fuertes tratarán de persuadir al resto para que hagan aquello que en su opinión es más conveniente aunque no puedan (e incluso no quieran) obligarles. En una Parecon, los defensores de los derechos de los animales que vivan en una comunidad de personas en la que se coma carne pueden levantarse en las reuniones e instar a sus compañeros a no matar a criaturas inocentes y sensibles para ponerlas en su «Big Mac». Si las personas que comen carne respetan a los demás, escucharán sus argumentos aunque quizá finalmente rechacen sus opiniones. Pero ninguna de las partes volverá continuamente sobre el asunto y, desde luego, se podrían establecer pautas para separar los temas serios de las simples riñas en las asambleas deliberativas sobre asuntos políticos o económicos. No obstante, en una democracia donde rige un sistema económico capitalista existen los mismos problemas: una persona puede participar en la organización de un piquete a las puertas de un McDonald denunciando que se coma carne, de una tienda de abrigos de piel, de una tienda de Gap por vender productos en cuya fabricación se ha utilizado trabajo

infantil, incluso es posible abordar personalmente a los compradores. ¿Preferiríamos una sociedad que fuera todavía menos intrusiva que ésta y que no permitiera que los piqueteros realizaran ningún tipo de crítica a los compradores y a los vendedores por sus elecciones?

La dictadura de la socialidad

En los consejos de trabajadores, las combinaciones equilibradas de empleo destinadas a llevar a cabo un reparto equitativo del poder entre ellos deberían servir para atenuar una causa importante de las diferencias en la capacidad de influir en el proceso de tomar las decisiones. La rotación de los puestos desempeñados en los diversos comités de asistencia también mitiga la monopolización, incluso temporal, de la autoridad. Por otro lado, hemos insistido sobradamente en la necesidad de equilibrar las combinaciones de consumo para evitar posiciones de superioridad y nos hemos opuesto a la idea de obligar a las personas a asistir o a permanecer en las reuniones por más tiempo del que ellas consideren necesario. Un ejemplo expresivo se recoge en el proverbio que dice: «Se puede llevar a un caballo a donde está el agua, pero no se le puede obligar a beber». El modelo económico participativo dispone un sinfín de medidas encaminadas a hacer efectiva la participación de los miembros de la sociedad, pero, sin duda, algunas participarán -en igualdad de condiciones- con más intensidad que otras y probablemente también influyan en las decisiones de manera desproporcionada. Igualmente, las personas que siempre tienen buenas ideas sobre las decisiones que es mejor adoptar podrían

conseguir que sus ideas fueran adoptadas más frecuentemente, pero esto no equivale a tener más peso en la adopción de la decisión; en una Parecon todo el mundo tiene un peso en las decisiones proporcional al grado en que les afectan. No obstante, aquellas personas más sociables o con más buenas ideas y que, por lo tanto, influyen más a menudo en las opiniones de los demás y así pues en los resultados de las decisiones tendrían muy difícil tratar de beneficiarse materialmente de su perseverancia así como las personas menos sociables no se verían penalizadas en el terreno material por su actitud. En todo caso, si bien pensamos que esta crítica tiene más de divertido que de preocupante, ciertamente, aunque se estuvieran de acuerdo con su contenido, también habría que reconocer que sería preferible padecer la dictadura de las personas más sociables, privadas de la posibilidad de acumular privilegios materiales, que de los propietarios de los medios de producción, de los burócratas, de los miembros de un partido, o de los mejor educados que, además, tuvieran la capacidad de acumular grandes privilegios materiales.

Tampoco acabamos de comprender por qué no se aprecia adecuadamente el grado de libertad que nosotros nos hemos propuesto introducir en el modelo económico participativo. Las personas son libres para residir y trabajar en el lugar que deseen, y la sociedad puede dictar normas sumamente estrictas contra la discriminación por razones de raza, género, etc. Se puede solicitar el tipo de consumo de bienes o de servicios que se desee y distribuir su utilización a lo largo de la vida sin ningún tipo de restricción. El ingreso a todos los programas educativos es libre. Cualquier individuo o grupo puede fundar una unidad de convivencia, un nuevo consejo de consumidores o un nuevo consejo de trabajadores, teniendo que salvar menos barreras que ningún otro modelo

económico tradicional. La única restricción descansa en que las cargas y los beneficios de la división del trabajo deben ser equitativas. Esta es la razón que explica que las personas no sean libres para consumir más de lo que les corresponda en función del esfuerzo que hayan realizado. Esto también explica por qué las personas no son libres para trabajar en combinaciones de empleo más agradables o con más responsabilidad que otras. Es posible que haya personas que encuentren agradables estas restricciones o que las consideren excesivas. Pero hubo un tiempo en el que no se aceptaba que la esclavitud fuese abolida y que se eliminara la «libertad para poseer esclavos».

Creemos que la lógica de la justicia torna necesarias las restricciones sobre la «libertad individual» que exige imponer el modelo económico participativo, al igual que es justa la restricción a la libertad de obtener beneficios económicos de la propiedad de los medios de producción, o de la posesión de esclavos.

¿Demasiadas reuniones?

Resulta habitual que cuando decimos que los trabajadores y los consumidores cooperarán en el proceso de planificación económica tanto en los centros de trabajo como en los consejos de consumo, al igual que interactuarán en el ámbito de todo el sistema económico, haya gente que levante las manos y diga: «de acuerdo, es bueno que la economía sea más justa, más equitativa, y todas esas cosas, pero deja de serlo si tengo que pasarme la vida en reuniones interminables».

Esta reacción se debe, en parte, a que es posible que haya gente que ya esté asistiendo a demasiadas reuniones y que éstas sean horriblemente alienantes. Pat Devine, un economista radical de origen británico que propone una aproximación a la cuestión de la distribución más mixta de la que nosotros defendemos, pero que recibe críticas similares, afirma lo siguiente:

> En las sociedades modernas una gran proporción, posiblemente creciente, del tiempo global de la sociedad ya se dedica a la administración, la negociación, la organización y gestión del sistema y de las personas. Esto se debe, por un lado, a la creciente complejidad de la vida económica y social y a la tendencia de las personas a tratar de alcanzar un control más consciente de sus vidas a medida que aumenta su nivel cultural, educativo y económico. Sin embargo, en las sociedades actuales, gran parte de esta actividad también está relacionada con la competitividad comercial y con la gestión tanto de los conflictos sociales como de las consecuencias de la alienación que tienen su origen en la explotación, la desigualdad, y la condición de subalternidad. Un estudio reciente ha indicado que los costes de transacción derivados de la creciente división del trabajo y de la progresiva alienación ligada a la misma llegan a constituir el 50 por 100 del PIB de los países occidentales del capitalismo avanzado.

Las implicaciones de esta valoración presentan un especial interés. Quizá un sistema económico óptimo puede no sólo incrementar la equidad y la autogestión sino incluso reducir el tiempo agregado que es necesario dedicar a su dirección si bien, en las incisivas palabras de Devine, «el tiempo agregado tendría una composición diferente,

se centraría en cuestiones diferentes y, por supuesto, se distribuiría de modo diferente entre las personas».

En la ya citada recensión a *Looking Forward*, David Levy realiza una afirmación similar a la de Devine:

> Dentro de las [actuales] compañías dedicadas a la manufactura encontramos una capa de gestores y de empleados cuyo trabajo consiste en hacer estimaciones sobre el volumen de oferta y de demanda. De hecho, únicamente una fracción de los trabajadores produce directamente bienes y servicios. El sistema precisa que haya millones de personas trabajando para los gobiernos, muchas de las cuales ocupan puestos de trabajo creados precisamente a consecuencia de que el sistema de mercado genera inmensos incentivos para realizar actos fraudulentos, apropiaciones indebidas, daños al medio ambiente y abusos de la salud y de la seguridad de los trabajadores. Incluso nuestro «tiempo de ocio» debemos dedicarlo a rellenar nuestras declaraciones de impuestos y a pagar recibos. Los críticos del complejo proceso de planificación propuesto en *Looking Forward* deberían examinar la gestión de una gran compañía. Las grandes compañías ya son economías planificadas; en algunos casos su volumen de actividad económica es mayor que la de algunos países de pequeñas dimensiones. Estas empresas sustituyen al mercado respecto a miles de productos intermedios. Coordinan cantidades inmensas de información y flujos complejos de bienes y de recursos.

En suma, el «tiempo dedicado a las reuniones» no es ni mucho menos algo inexistente en los sistemas económicos actuales. Sin embargo, en una Parecon, este tiempo se divide entre las reuniones

de los consejos de trabajadores, las reuniones de los consejos de consumidores, las reuniones de las federaciones y las reuniones necesarias para llevar adelante el proceso de planificación participativa.

En todo sistema económico la elaboración, la coordinación y el proceso de toma de decisiones forman parte de la organización de la producción. En las unidades de producción organizadas de modo jerárquico, el número de trabajadores que dedica la mayor parte de su tiempo, cuando no la totalidad, a debatir y a participar en reuniones es relativamente escaso, y la mayor parte del resto de los empleados se limita a obedecer órdenes (o a intentar no hacerlo). Así pues, no cabe duda de que en una Parecon la mayoría de las personas dedicaría más tiempo a asistir a reuniones en su centro de trabajo que si estuvieran en un sistema económico organizado de modo jerárquico. Pero esto se debe a que tanto en el sistema capitalista como en el sistema de planificación central, la mayoría de las personas están excluidas de la toma de decisiones que afectan a su centro de trabajo. Esto no significa que necesariamente la suma total del tiempo dedicado a pensar y a asistir a reuniones en lugar de a trabajar sería más elevado en un centro de trabajo participativo. Es importante recordar que en una Parecon las decisiones se toman en los diferentes niveles de organización de la producción. Naturalmente, no se reúne todo el centro de trabajo para tomar todas las decisiones. Por el contrario, algunas cosas se deciden entre un gran número de personas y otras entre un número más reducido, aunque todas las decisiones se tomen dentro de un marco previamente establecido a un nivel más amplio. Aunque esto podría significar que el proceso decisorio democrático requiere en cierto sentido dedicar una mayor cantidad de tiempo a las reuniones de lo que requiere la toma de decisiones autocrática, también es cierto

que se precisaría mucho menos tiempo para ejecutar las decisiones democráticas que las autocráticas. Igualmente, después de la exposición anterior de las condiciones laborales y de la vida diaria en los centros de trabajo participativos no debería caber duda de que el tiempo dedicado a las reuniones forma parte de la jornada diaria normal de una Parecon y que no supone una invasión del tiempo libre de los trabajadores.

Respecto a la organización del consumo, hemos expresado claramente nuestra opinión de que en esta materia las decisiones deberían alcanzarse con un mayor grado de interacción social del que se produce en las economías de mercado. A nuestro modo de ver, uno de los mayores fracasos del sistema de mercado descansa en que no proporciona un canal idóneo a través del cual las personas puedan expresar y coordinar sus deseos de consumo para el beneficio de todos. Cuando se entra en un edificio de apartamentos de cinco plantas sin ascensor y se observa que hay personas mayores viviendo en el último piso mientras que en los pisos inferiores reside gente joven, cuando se observa una comunidad en la que existe un gran número de electrodomésticos que prácticamente no se utilizan, y que, además del derroche que supone su infrautilización, su compra absorbe una parte considerable de los presupuestos familiares impidiendo que puedan adquirirse bienes más satisfactorios, o cuando se considera todo lo que puede lograrse sustituyendo decisiones individuales aisladas por decisiones alcanzadas de manera colectiva, se comprenden las razones que justifican la existencia de los consejos de consumo -al margen de potenciar la participación y la autogestión-. Nosotros apuntamos la posibilidad de superar la alienación del proceso de toma de decisiones actual y la expresión aislada de decisiones individuales que caracterizan el sistema de mercado a través de una red

estratificada de federaciones de consumo. El hecho de que esto pueda consumir más tiempo que la organización actual del consumo dependerá de una serie de factores interrelacionados pero, en cualquier caso, en nuestra opinión no será un precio excesivamente alto que pagar.

Actualmente, las elites económicas y políticas dominan el poder de decisión de la sociedad a nivel local, estatal y nacional. En su mayoría operan sin ningún tipo de freno por parte de la población, si bien periódicamente organizaciones populares realizan campañas cuya preparación demanda una gran cantidad de tiempo para corregir aquellos asuntos en los que claramente se han sobrepasado ciertos umbrales mínimos. En una Parecon, las personas votarían directamente los temas relacionados con el consumo colectivo. Esto no exige una gran cantidad de tiempo ni la obligación de asistir a innumerables reuniones. En opinión de los expertos y de otras personas, para facilitar el proceso democrático podrían utilizarse medios de comunicación. A través de la participación se adquiriría una mayor conciencia del propio poder en la sociedad y las reuniones conducirían a resultados concretos de tal modo que la mayoría de las personas querrían participar. Si finalmente la mayor parte de los miembros del sistema no se molestaran en asistir (como característicamente ocurre en la actualidad en las reuniones de los sindicatos), entonces, podría concluirse que hay algo equivocado en las instituciones. Pero en todo caso, las personas serían libres de prestar la atención que quisieran.

En realidad, nosotros consideramos que en nuestro modelo la suma de tiempo y de esfuerzo dedicado a tomar decisiones en materia de consumo sería menor que en las economías de mercado. Las federaciones de consumidores podrían realizar descripciones que

podrían ser revisadas por los consumidores antes de realizar sus pedidos de los bienes que posteriormente serían enviados directamente a los puntos de distribución de sus localidades. Las unidades de investigación y de desarrollo adscritas a las federaciones de consumidores no sólo proporcionarían una información de mayor calidad sobre las opciones de consumo, sino que constituirían un auténtico vehículo para traducir los deseos de los consumidores en las innovaciones introducidas en la producción. Aunque la perspectiva de proponer y revisar las propuestas de consumo dentro de los consejos vecinales podría parecer que exige reuniones prolongadas, anteriormente intentamos describir detalladamente de qué modo, gracias a la ayuda de ordenadores y de programas informáticos bastante simples, esto no tendría por qué suponer más tiempo del que actualmente supone preparar la declaración del impuesto de la renta o pagar los recibos. En todo caso, ninguna persona tendría que asistir a reuniones o discutir las opiniones de sus vecinos respecto a las solicitudes de consumo si no quisiera; previamente a manifestar sus preferencias de consumo, los individuos podrían escoger entre utilizar las mayores oportunidades que se brindarían para lograr una interacción social eficiente o hacer caso omiso de ellas; y el tiempo necesario para tomar las decisiones en esta materia sería tratado como el tiempo necesario para tomar las decisiones en materia de producción, esto es, como parte de las obligaciones de cada miembro de una Parecon, no como parte de su tiempo libre. Tal vez, el cambio más intangible pero no menos importante radica en que la actividad fundamental de la vida ya no sería «comprar hasta no poder más», encontrar las tiendas adecuadas, comparar las acusadas diferencias en los precios de bienes producidos por empresas en competencia, pelearse con los atascos y realizar compras llevados por razones que tienen poco o

nada que ver con lo que serían nuestras necesidades y nuestros deseos si se expresaran con entera libertad. Esto podría tener sentido en una sociedad capitalista que reduce otras opciones para obtener una mayor cota de beneficios y que circunscribe ampliamente las relaciones sociales y el vehículo para adquirir cierto grado de dignidad y status al consumo mediatizado por el mercado. Pero en una sociedad organizada de modo sensato esto no tendría sentido. Reducir la centralidad que ocupan en las vidas de las personas las actividades atomizadas y relacionadas con el consumo debería compensar más que sobradamente cualquier tiempo adicional que exigiera el proceso de tomar las decisiones, incluso si se ignoraran otros beneficios que comporta.

¿Pero cuánto tiempo dedicado a reuniones requiere el proceso de planificación participativa? Contrariamente a las presunciones de los críticos, con una Parecon no se propone un modelo de planificación democrática en el que todas las personas o sus representantes electos tengan que encontrarse frente a frente para entablar una discusión interminable y negociar de qué modo coordinar todas sus actividades. Por el contrario, proponemos un procedimiento en el que los individuos y los consejos remiten propuestas para sus propias actividades, reciben información actualizada donde se incluyen los nuevos precios indicativos, y remiten propuestas revisadas hasta que se alcanza un punto de acuerdo. Tampoco sugerimos reuniones de electores para definir las opciones factibles sobre las que votar. Por el contrario, propusimos que después de que una serie de fases de iteración hubieran definido los perfiles más importantes del plan global, el personal de los comités de asistencia a la iteración definiría (mediante procedimientos mecánicos) un reducido número de planes viables acomodando los perfiles anteriores para que los electores votaran entre ellos sin que de

ningún modo tuvieran jamás que reunirse o debatir sobre los mismos. Finalmente, no se proponían reuniones presenciales donde los diferentes grupos tuvieran que defender las propuestas de consumo o de producción cuando no se adecúen a los niveles medios cuantitativos. Por el contrario, propusimos que los consejos remitan información cualitativa integrada en sus propuestas, de tal modo que las federaciones de ámbito superior puedan elegir si es conveniente realizar una excepción y aprobar la propuesta.

Sin embargo, a pesar de que no creemos que la crítica basada en que habría que asistir a demasiadas reuniones esté justificada, no por ello queremos ser engañosos. La toma de decisiones informada y democrática es diferente a la toma de decisiones autocrática. Y la coordinación consciente y equitativa de la división social del trabajo es diferente a la ley impersonal de la oferta y la demanda. Obviamente, nosotros creemos que en ambos casos es sumamente preferible lo primero a lo último. Pero esto no significa que no comprendamos que, casi por definición, nuestro modelo requiere un aumento significativo de las relaciones sociales.

XIX

LOS INDIVIDUOS Y LA SOCIEDAD

¿Una Parecon privilegia a los individuos frente a la comunidad o viceversa?

> *¿Por qué los trabajadores deberían aceptar ser esclavos en una estructura esencialmente autoritaria? ¿Por qué las comunidades no deberían tener el control de la gestión de las instituciones que afectan a sus vidas?*
>
> Noam Chomsky

La dificultad para concebir una sociedad positiva, o una institución positiva, reside parcialmente en la sutil relación entre el individuo y la colectividad. Por un lado, las personas son seres sociales. Dependemos de los demás. Influimos en los demás y otras personas influyen en nosotros. Nuestros actos deben ser compatibles con los del resto de tal forma que la interacción sea beneficiosa para todos. Por otro lado, cada persona tiene sus propios deseos y sus propias preferencias y quiere un espacio de libertad para moverse y poder tomar decisiones individualmente e, incluso, para poder diferir o ir en contra de los demás.

Es posible imaginar sistemas económicos que yerran en cualquiera de los polos de esta línea divisoria. Un sistema económico podría privilegiar a los individuos y, de este modo, no atender las necesidades y los intereses de la comunidad. Podría generar actores aislados y demasiado a menudo con intereses diversos entre sí. Podría provocar que dejásemos de beneficiamos de una colectividad posible, pero de la que se nos hubiera privado. O bien, una economía podría privilegiar a la colectividad y de esta forma negar la libertad individual. Podría subordinar a los individuos a dinámicas de alcance más amplio que negaran sus preferencias personales. ¿Una Parecon adolece de alguno de estos males?

¿Los individuos ocupan un lugar privilegiado?

Algunas personas han sugerido que una Parecon atiende demasiado a la participación popular en las decisiones que afectan a la esfera local y de carácter menor, en detrimento de una participación adecuada en los asuntos sociales de índole más amplia. En su opinión, privilegia la participación individual y minusvalora la necesidad de una mayor coherencia de la comunidad. En la medida en que el ejercicio de la democracia no está exento de costes, deberíamos economizar el uso de la misma pero, en cambio, una Parecon hace demasiado hincapié en la democracia local a expensas de no prestar la atención suficiente a otros temas de mayor alcance.

Estos críticos están en lo cierto al señalar que debería rechazarse un modelo que aleja las inquietudes participativas de los temas más importantes y las reconduce hacia cuestiones más triviales. Por otra parte, no resulta extraño que una descripción de la economía

participativa centrada en los consejos locales y que únicamente proporciona descripciones sucintas pueda llevar a algunas personas a concluir que una Parecon concede excesiva poca importancia a la inversión a largo plazo. Pero lo que estos críticos no ven es que los procedimientos de planificación participativa no son sólo apropiados para los problemas locales, sino que también están pensados para tratar los problemas a largo plazo y a gran escala. Las opciones son las siguientes:

1. Abandonar las decisiones a largo plazo a los caprichos del mercado.

2. Confiar a la elite política y técnica la toma de las decisiones con repercusiones a largo plazo.

3. Permitir que los consejos y las federaciones de trabajadores y de consumidores propongan, revisen, y conciban los diferentes elementos de los intereses económicos en juego a largo plazo.

Por supuesto, nosotros nos inclinamos a favor de la tercera opción en virtud de la importancia que otorgamos a la autogestión. Indiscutiblemente, el sistema de mercado basado en la máxima del *laissez-faire* es menos apropiado para tomar las decisiones de desarrollo a largo plazo. Incluso la versión de la planificación central soviética, con todos sus grandes defectos, ha demostrado poseer enormes ventajas en este sentido respecto a la economía de mercado. Además, todos los ejemplos históricos en los que un país en la retaguardia del desarrollo económico ha experimentado un desarrollo acelerado se han producido gracias a la eficacia de la planificación y no al laissez-faire competitivo. Igualmente, si observamos los sistemas donde domina una economía de mercado,

se hace patente de inmediato que una enorme proporción de la producción de gran alcance se lleva a cabo dentro del ámbito de competencias del Estado, como ocurre con la mayor parte de la innovación de alta tecnología en Estados Unidos, o como se pone de manifiesto en las grandes instituciones privadas que operan de un modo muy similar al Estado, esto es, empleando la planificación.

Naturalmente, si se abandona la opción de dejar las decisiones a largo plazo a los caprichos del mercado, los peligros que plantea la aparición de una elite política o tecnocrática no escogida democráticamente son obvios. Pero incluso suponiendo que de manera democrática se encomendara a un grupo de personas libremente elegidas la preparación y la negociación de un programa económico a largo plazo, nos encontraríamos ante un sistema en el que habría menos espacio para la participación popular y un proceso menos próximo a la verdadera autogestión que si estuviéramos ante un sistema donde rigiera la planificación participativa. En la medida en que estamos de acuerdo con las personas a las que inquieta un énfasis excesivo en lo local cuando transformar una mina de carbón para mejorar drásticamente la salud y la seguridad de los ciudadanos, sustituir el transporte por carretera por un ferrocarril de alta velocidad, o transformar la agricultura para adecuarla a criterios ecológicos son elecciones que tienen un impacto crucial en las vidas de las personas, también pensamos que debería maximizarse la participación popular en estos temas, exactamente igual a como ocurre con las decisiones cotidianas relativas al consumo.

Por lo tanto, nuevamente, la cuestión se reduce a establecer el mejor modo de que las personas normales y corrientes se involucren en el proceso de toma de decisiones. En nuestra opinión, las federaciones de los trabajadores de las minas de carbón, de los

ferrocarriles, de la industria automovilística y del sector agrícola, al igual que los ministerios con competencias en materia de transportes, alimentación y medio ambiente y la federación nacional de consumidores deberían jugar una papel dominante en la formulación, el análisis y la comparación entre las diversas opciones a largo plazo con características como las señaladas. En una Parecon, el personal cualificado de los comités de asistencia a la iteración así como de las unidades de I+D que trabajan directamente para las federaciones implicadas en cada decisión jugarían un activo papel a la hora de proponer las opciones concretas de inversión a largo plazo. Sin embargo, el aspecto más importante descansa en que en una Parecon, gracias a indicaciones precisas sobre los costes y los beneficios sociales reales de cada alternativa, los trabajadores y los consumidores pueden intervenir en las decisiones relativas a este tipo de planificación a través de sus consejos y de sus federaciones de consejos, del mismo modo que pueden influir sobre la planificación anual y gestionar tanto su propio trabajo como su propio consumo. Las decisiones a gran escala y las decisiones a pequeña escala reciben el mismo tratamiento. Ciertamente, las primeras no están subordinadas a las segundas.

¿La sociedad ocupa un lugar privilegiado?

Del mismo modo que un sistema económico podría pasar por alto la dimensión global y concentrarse en la local, también podría producirse la situación inversa, donde los individuos fueran abocados a adoptar una actitud conformista ante una regulación

estatal asfixiante. ¿El modelo económico participativo padece este defecto?

Para nosotros no es fácil atribuir un carácter serio a esta crítica. Después de todo, una Parecon brinda a cada individuo toda la libertad que es posible imaginar, salvo la de pasar por encima de la libertad, reconocida en los mismos términos, del resto de los miembros de la sociedad. No obstante, esta preocupación no deja de tener cierto sentido, en particular, para algunos críticos anarquistas; lo que resulta bastante irónico en la medida en que una Parecon es fundamentalmente un modelo económico anárquico que elimina las jerarquías rígidas y promueve la autogestión.

En efecto, algunos anarquistas encuentran irritante cualquier idea que guarde relación con la existencia de instituciones o, incluso, con la organización de la propia sociedad. Este temor, que se halla justificado y que es oportuno en el seno de aquellas estructuras que subordinan las potencialidades humanas de la mayoría de las personas en beneficio de los privilegios de una pequeña elite, de algún modo se extrapola y da lugar a la opinión de que todas las instituciones son per se opresivas. Según esta opinión, en una Parecon la sociedad ocupa un lugar demasiado importante en la vida de las personas, precisamente por la existencia de instituciones como los consejos y las combinaciones equilibradas de empleo, que asumen funciones y estructuras específicas. En su opinión, el individuo se ve en la encrucijada de tener que escoger entre acomodarse a sus reglas o ser excluido (lo cual es bastante acertado), y aquí encuentran un elemento de opresión.

En nuestra opinión, estas críticas ponen demasiado énfasis en el grado de protagonismo que nuestro modelo otorga a la sociedad en la vida de las personas. Pero, además, asumen que la existencia de

todo tipo de institución es un índice de la falta de desarrollo de las posibilidades del ser humano en una sociedad. En su opinión, todo encuentro, o toda interacción, debería estar exenta de presunciones y, por lo tanto, no debería existir ninguna norma o regla fijada de antemano, o ninguna adjudicación previa de funciones, sino únicamente una generación espontánea de relaciones siempre nuevas y en última instancia libres. Sin embargo, nosotros no compartimos esta opinión, pues supone llevar hasta el último extremo la atomización de la humanidad y pretender que su carácter antisocial no es consecuencia de una determinada organización de la sociedad sino un aspecto consustancial de la misma.

Los seres humanos son seres sociales. Para poder cumplir con sus funciones, satisfacer sus necesidades y expandir sus posibilidades, interactúan entre ellos y armonizan sus decisiones. La aportación de cada persona a la sociedad se ve aumentada por la concatenación de las actividades de todos los miembros de la sociedad. Ciertamente, la necesidad de depositar todas nuestras expectativas recíprocas sobre instituciones sociales permanentes puede revelar la existencia de una humanidad que aún no se ha liberado -como revela la subordinación actual a los mercados, a la propiedad privada, o a otras estructuras opresivas-, pero estas instituciones sociales, capaces de mantener su solidez a lo largo del tiempo, también pueden revelar una humanidad que concierta su dimensión social y su dimensión individual de manera fluida, una en beneficio de la otra. La solución a las malas instituciones no descansa en que no existan, sino en crear instituciones que merezcan nuestra aprobación.

Si una Parecon posee instituciones que hacen crecer la socialidad, que consiguen llevar a cabo las funciones exigidas por la actividad

económica, promover los valores que apreciamos y elevar la posibilidades de los seres humanos, entonces, estamos ante un modelo positivo. Por el contrario, si reduce las opciones de que disponemos no se trata de un modelo positivo. Pero la existencia de instituciones en absoluto puede interpretarse como una señal de fracaso. Por el contrario, es simplemente un signo de la presencia de los seres humanos.

Una Parecon expande las posibilidades humanas, no las constriñe. Elimina la posibilidad de convertirse en un esclavo asalariado, de desempeñar una combinación de empleo desequilibrada, y de ejercer un poder de decisión desproporcionado frente a la mayoría de los miembros de la sociedad. Pero al hacerlo crea un contexto adecuado a una realización más libre y plena de las potencialidades y de las aspiraciones de todos sus miembros, que únicamente están sujetos a la restricción de que las demás personas disfruten del mismo abanico de posibilidades.

XX

¿REALMENTE HAY CABIDA PARA LA PARTICIPACIÓN?

¿La planificación participativa es realmente algo nuevo, o es tan sólo otra forma de denominar un sistema mixto entre la planificación central y el mercado?

En 1806, Pfuel había sido uno de los responsables de la planificación de la campaña que terminó en Jena y en Auerstadt, pero no vio la más mínima prueba del fracaso de su teoría en los desastres que desencadenaron aquella guerra. Por el contrario, en su opinión, la única causa de todo el desastre fueron las desviaciones del camino marcado por su teoría, y con un sarcasmo característicamente jubiloso observaría: «¡Ya dije que todo acabaría yéndose al diablo!». Pfuel era uno de esos teóricos que aman tanto su teoría que pierden de vista el objeto de la misma, esto es, su aplicación práctica. Su amor a la teoría le hacía odiar toda dimensión práctica, y ni siquiera estaba dispuesto a escuchar nada que guardara relación con la misma. Hasta se alegraba de sus errores, ya que los errores en la práctica que se derivaban de desviaciones de las

pautas fijadas por su teoría únicamente servían para demostrarle la precisión de la misma.

León Tolstoi

Algunos críticos sostienen que la planificación participativa es un sistema de intercambio que utiliza un sistema de precios y que consigue equilibrar la oferta y la demanda. ¿Esto no lo convierte en gran medida en un mercado y, por lo tanto, lo somete a muchos de los males que padece este sistema? Otros críticos señalan que los trabajadores de los comités de asistencia de una Parecon no son más que una agencia encargada de llevar a cabo un modelo de planificación central. ¿Estos trabajadores no influyen de manera desproporcionada en los resultados finales y no caerán en la tentación de determinar el sentido de la planificación para su propio provecho, convirtiéndose, pues, en una clase dirigente de coordinadores?

Las inquietudes que yacen detrás de estas objeciones están en gran medida en la misma línea que los valores y los objetivos que hemos defendido hasta el momento. Sería sumamente lamentable, por lo tanto, el hecho de que estas afirmaciones se demostraran ciertas.

¿En qué se diferencia realmente una Parecon de un modelo basado en la distribución a través del mercado?

Ciertamente, no cabe duda de que la planificación participativa tiene una serie de indicadores numéricos, que llamamos precios indicativos, y que tanto los individuos como las instituciones de una

Parecon consultan estos indicadores para tomar sus decisiones. Igualmente es cierto que la combinación de todas las decisiones tomadas por cada persona se plasman en un acuerdo a través del proceso de planificación participativa mediante la armonización entre la oferta y la demanda.

Algunas personas deducen de estos hechos que la planificación participativa es, por lo tanto, un sistema de mercado encubierto. En realidad, se trata de un problema de confusión terminológica, pero no de un problema sustancial.

Si por sistema de mercado entendemos aquel sistema en el que los bienes tienen un precio y donde la oferta y la demanda encuentran su punto de equilibrio a través del proceso de distribución, entonces, debemos reconocer que efectivamente la planificación participativa podría ser considerada un sistema de mercado. Pero, de acuerdo con esta definición, todos los sistemas de distribución de una mínima envergadura podrían calificarse como sistemas de mercado (incluso la planificación central) y en lugar de que los mercados constituyan un mecanismo de distribución específico, con sus propios caracteres particulares, nos encontraríamos con que la palabra mercado vendría a ser un sinónimo de la palabra distribución y necesitaríamos una nueva forma de designar lo que los economistas de modo más característico denominan sistema de mercado.

Cuando los analistas utilizan el término «mercado», en este sentido amplio, acaban consiguiendo que las personas que les escuchan piensen que el sistema vigente en Estados Unidos, Italia, India, Australia, Brasil, etc. es esencialmente inevitable. Después de todo, todos los sistemas económicos valorarán de algún modo los bienes y tratarán de evitar la superabundancia o la escasez de los

mismos equilibrando la oferta y la demanda con arreglo a esas mismas valoraciones. Por lo tanto, todo sistema económico debe emplear los «mercados», si es así como hemos de definirlos. Naturalmente, el siguiente paso consiste en señalar que como el mercado ya existe, entonces no tiene sentido emprender un cambio. Pero esto no es más que un truco dirigido a generar una actitud de pasividad frente a los problemas económicos contemporáneos.

Tomemos el caso de la Unión Soviética, tal como era hace unos años. Podrían haberse observado los mismos rasgos que llevan a estos críticos a calificar la economía participativa como una forma concreta del sistema de mercado. En la ex Unión Soviética los bienes tenían un precio. La oferta y la demanda llegaban a la confluencia a través de un proceso que en gran medida se hacía eco de las respuestas de las personas ante los precios. ¿Era, pues, el antiguo sistema económico soviético un sistema de mercado? Únicamente si utilizamos una definición sumamente engañosa del término debemos contestar en sentido afirmativo.

Todo sistema económico que suponga un avance respecto al simple trueque de bienes entre individuos implica la utilización de cierto tipo de mecanismo que permita a las personas comparar diversas opciones (cierta clase de sistema de precios, quizá también acompañado de una información cualitativa, como en el caso de una Parecon). Y, si quiere evitarse que el sistema económico sea terriblemente derrochador, también debe contemplarse un modo de alcanzar la confluencia entre la oferta y la demanda, como en el caso de la economía soviética. Sin embargo, nadie confunde el sistema económico de la antigua Unión Soviética con una economía de mercado, ¿por qué?

Naturalmente, esto se debe a que la antigua estructura institucional soviética, así como sus órganos de dirección y, en particular, la función que estas instituciones atribuían a cada actor económico, presentaban una acusada diferencia con lo que se denomina el intercambio del mercado. En la ex Unión Soviética, en último término los precios venían fijados por las personas encargadas de conducir la planificación central (si bien, no obstante, tenían en cuenta las reacciones de la población a esos mismos precios). Los trabajadores -a través de sus dirigentes- únicamente tenían que dar cuenta de su capacidad para cumplir las instrucciones y transmitir información acerca de los recursos disponibles, además de obedecer las instrucciones. Los responsables de la planificación sólo tenían que calcular y que fijar los precios y emitir órdenes de despido. Los gestores tenían que administrar y obedecer. Los consumidores tenían que ir a la tienda y escoger lo que querían, pagar el precio establecido y ajustarse a su presupuesto; muy parecido a como en cualquier supermercado. Pero no había una relación de competencia entre los compradores y los vendedores que condujera a un sistema competitivo de fijación de precios que, a su vez, definiera el contexto competitivo en el que sucesivamente se irían fijando los nuevos precios.

Volviendo al análisis crítico de una Parecon, efectivamente, en el modelo propuesto existen entre otros rasgos cierto tipo de límite presupuestario y un mecanismo de armonización entre la oferta y la demanda, como cualquier sistema económico complejo. Sin embargo, una Parecon no incorpora un sistema de mercado porque, entre otros aspectos, presenta las siguientes características:

- En la planificación participativa no existen compradores y vendedores que maximicen su propia ventaja a expensas de la otra parte.
- No existe un sistema competitivo de fijación de precios.
- No existe la maximización del beneficio o de la plusvalía.
- La remuneración no se basa en el poder de negociación o en la contribución individual a la producción.

Por el contrario, una Parecon se caracteriza por otros rasgos que son exactamente lo contrario de éstos, como ha sido expuesto con nitidez a través de las páginas de este libro. Por ejemplo, la economía participativa cuenta con unas estimaciones mucho más precisas de los costes y de los beneficios sociales de los diversos bienes, con sistemas sumamente diferentes para incentivar y recompensar a los trabajadores y con un régimen de reparto del poder de decisión sobre la producción final de la sociedad igualmente distinto, así como también se diferencia en las implicaciones del comportamiento y de las preferencias de los sujetos sobre el sistema económico, tal como discutimos en los capítulos anteriores.

Esto podría no ser suficiente para acallar las voces críticas. En su opinión, no cabe duda de que si la economía participativa se ajusta a sus premisas es sustancialmente distinta a los mercados. ¿Pero no existe la posibilidad de que consiga introducirse el modelo de relaciones que caracterizan el sistema de mercado? ¿Las personas no establecerán relaciones de mercado para obtener una ventaja social -como la economía sumergida- hasta el punto de poder minar el proceso de planificación participativa? ¿Una Parecon es inmune a un resurgir del sistema de distribución del mercado?

Veamos cuál es la lógica de esta crítica. Supongamos que un país se rige por el modelo de la economía participativa. Un sastre muy hábil se da cuenta de que muchas personas aprecian su trabajo y comienza a cobrar por sus servicios. Una vez hecho esto, y que ha conseguido las ganancias suficientes, contrata a más personas para aumentar el volumen de su producción aprovechándose de poseer un saber especial. Al poco tiempo, este sastre talentoso ha establecido una empresa y gracias a sus crecientes beneficios no hay nada que pueda detener el crecimiento de su imperio. Asistimos, entonces, al regreso del sistema de mercado y del capitalismo.

En sentido técnico, esto es lo que se denomina economía sumergida. Los diversos sistemas económicos participativos ofrecen una gran variedad de enfoques para abordar este tipo de subterfugios. En sus versiones más extremas, podemos encontrar las siguientes soluciones posibles:

- Una sociedad podría decidir que se trata de un problema tan minúsculo que podría ser ignorado por sus instituciones, dejando que el funcionamiento normal del sistema económico lo reduzca a una molestia trivial sin tomar medidas especiales.

- Otra sociedad podría tomar un enfoque diametralmente opuesto y únicamente permitir un trueque de bienes a nivel básico entre los diversos sujetos como, por ejemplo, cambiar una blusa por un par de guantes. Esto supondría ilegalizar la transferencia de bienes al margen de las transacciones planificadas, con la consiguiente imposición de un castigo a los transgresores.

Antes de decidir cuál de estas opciones nos parece la más acertada, o qué otra opción intermedia podríamos preferir, quisiéramos entrar a valorar ciertos aspectos.

1. La segunda parte del problema, la contratación de esclavos asalariados con ganancias provenientes del tráfico clandestino de bienes sencillamente no es una posibilidad que se abra en una Parecon. Como principio fundamental de la sociedad, el sistema no distribuirá los recursos necesarios para su producción a una unidad productiva estructurada de esta forma; además de que no habría razones que llevaran a nadie a querer trabajar en ese lugar.

Para poder analizar mejor el problema, podríamos tomar como ejemplo una hipótesis más realista. Supongamos que un país adopta una Parecon, pero otro país vecino no, y que una persona rica del segundo se traslada al primero y ofrece empleo a sus habitantes en régimen asalariado para trabajar en una fábrica que pretendiera construir allí donde ya se ha adoptado el modelo económico participativo. Incluso podría ofrecer unos salarios elevados utilizando el patrimonio que trae del exterior. Naturalmente, esto no puede ocurrir, pero ¿por qué no?

Por un lado, cualquiera que piense que es posible implementar una Parecon comprenderá que la mayoría de las personas mirarían a ésta como si fuera el demonio y que no querrían tener ninguna relación con él. Por otro lado, sería imposible que hubiera trabajadores con razones suficientes para abandonar sus combinaciones equilibradas de empleo y la remuneración en función de su esfuerzo y de su sacrificio, así como su facultad de influir proporcionalmente en las decisiones de la sociedad y el sistema democrático articulado en los consejos, etc., a cambio de los salarios

que ofreciera este propietario, por más elevados que fueran. ¿Por qué? Porque simplemente la sociedad no lo permitiría. El proceso de planificación no proporcionaría a la empresa recién llegada los recursos necesarios y tampoco aceptaría su producción. (Y, con carácter previo, también está la cuestión de si este propietario extranjero tendría alguna posibilidad de obtener grandes ganancias pagando salarios que tendrían que ser lo suficientemente altos como para atraer a los trabajadores de las empresas regidas por las reglas de una Parecon.)

2. Sin embargo, no podemos decir lo mismo respecto a la primera parte del problema, referido a la posibilidad de que los individuos obtengan beneficios vendiendo sus talentos. Por ejemplo, supongamos que tengo unos adornos maravillosos que realizo en mi tiempo libre con pieles de animales muertos en accidentes de tráfico o con objetos encontrados en la calle (puesto que debemos tener en cuenta que no podrían realizarse con materiales obtenidos de la distribución planificada, ya que no se proporcionarían recursos a la producción de bienes con la finalidad de obtener beneficios económicos privados). O, por imaginarnos una hipótesis más realista, supongamos que un jugador de tenis o un pianista con unas dotes increíbles imparte clases particulares de manera clandestina. ¿Cómo es posible que esto no corrompa el sistema?

Es cierto que en una Parecon esto es técnicamente posible, pero también es importante darse cuenta de que en la práctica es muy difícil que suceda. La razón descansa en que no se pueden transferir ingresos -dinero en sentido propio- (a) porque no hay dinero en efectivo que transferir y (b) porque, aunque lo hubiera, la persona

que manejara ese dinero negro no podría entrar en el proceso de planificación de consumo sin revelar, por el volumen de su demanda, que está defraudando al sistema. Así pues, el único modo en que podría pagarse a esta persona es mediante la entrega de bienes, al igual que si se intercambiara un jersey por unos zapatos con un vecino pero con la única diferencia de que en este caso se estaría comerciando con un servicio, como son las lecciones de tenis. Al final, esta tarea se convertiría en algo tan pesado que se pondría fin al problema incluso sin tener que afrontar el coste social de su comportamiento. Pero si efectivamente la persona dedicada a realizar transacciones en la economía sumergida consiguiese que hubiera personas dispuestas a pagar sus lecciones, ¿cómo explicaría la abundancia de bienes que se derivarían de su actividad? El ostracismo social que acompañaría a todo consumo ostentoso que revelara la comisión de un fraude (¿de dónde si no podría provenir un consumo tan excesivo?) sería un precio demasiado alto que pagar a cambio de unos ingresos por encima de un nivel de vida ya bastante confortable y socialmente rico que con carácter general proporciona una Parecon. Además, no sólo se tendría que hacer frente a la pérdida social y moral que acompañaría este tipo de comportamientos, sino que también se produciría una pérdida en cuanto al consumo, puesto que en una Parecon gran parte del consumo es colectivo y también debería renunciar al mismo.

Así pues, incluso sin recurrir a sanciones legales, los obstáculos que impone una Parecon a este tipo de práctica descansan, por un lado, en la gran dificultad para realizar operaciones en cualquier tipo de economía sumergida y para poder acumular una gran cantidad de riqueza y, por otro, en que el coste social de ser identificado como una persona no grata para la sociedad sería demasiado elevado (lo

cual es casi imposible de evitar si una persona se está beneficiando de manera significativa).

Si volvemos de nuevo a la cuestión de las opciones que puede adoptar una sociedad frente a este tipo de prácticas, una vez demostradas las premisas anteriores, cabría perfectamente pensar que a la sociedad no le merecería la pena perder tiempo preocupándose de este tipo de problemas, ya que sería más fácil poner la otra mejilla y, en caso de que algunas personas consiguieran lucrarse en una mínima cantidad, dejarlo estar. Por el contrario, también podría decidirse que, a pesar de los obstáculos sociales, los peligros de este comportamiento son significativos (como los peligros del robo, que está prohibido), de tal modo que la sociedad debería controlar que no se produjeran. Igualmente, se podría pasar de la segunda opción a la primera a medida que el sistema se fuera desarrollando y que los valores de Parecon se convirtieran en una referencia sólida para toda la sociedad. En todo caso, aquí no se esconde una tendencia del modelo a retornar al sistema de mercado.

Sin embargo, un crítico persistente todavía podría preguntarse si es justo que en una Parecon no exista la opción -porque la sociedad lo prohíba- de acaparar el nivel de renta más elevado posible vendiendo el propio talento.

Este razonamiento nos lleva a una cuestión que ya había sido tratada. Por supuesto, si se piensa que las personas deberían ser remuneradas con arreglo a lo que puedan obtener gracias a su poder de negociación -exactamente lo que alientan los mercados- o con arreglo a su contribución a la producción -lo que supuestamente logran los mercados-, entonces, antes que nada, no se querría una economía participativa, porque es un sistema que se caracteriza por

utilizar un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio. Por el contrario, si alguien considera preferible un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio, entonces, ¿por qué la existencia de restricciones sociales debería ser un déficit? No existe ninguna sociedad que funcione gracias al «todo vale». No puede valer todo cuando una persona quiere hacer «X» y eso excluye que otra haga «Y», y cuando esta segunda quiera hacer «Y» y eso excluye que la primera haga «X». Desde el momento en que ambos deseos se oponen, no hay forma de implementar ambas preferencias al mismo tiempo y, así pues, no hay posibilidad de decir «todo vale».

El aspecto más importante que nos interesa destacar aquí radica en que una vez que hemos aceptado la existencia de unas determinadas instituciones sociales -ya que no existe sociedad que carezca de las mismas-, en virtud de las funciones que encarnan así como de las que no asume, no cabe duda de que existen restricciones, incluso antes de entrar a valorar el reconocimiento de las leyes y de las medidas para su ejecución.

Por ejemplo, en Estados Unidos no está permitida la posesión de esclavos. Está prohibida. No importa si una persona le ofrece a otra un millón de dólares para que firme un documento por el que se convierta en su esclava. Es ilegal, y punto. Sin embargo, efectivamente esta prohibición no obedece a un problema real. La ley es relativamente inaplicable ya que si exceptuamos la existencia de algunos intersticios donde es posible actuar sin ser visible, ninguna persona quiere ser esclava y nadie quiere poseer esclavos. El oprobio social para ambas partes es demasiado grande frente a las ganancias que podrían generarse como para que ni siquiera las personas más corruptas intenten establecer este tipo de relación.

Una situación completamente distinta es el hecho de que existan salarios y condiciones laborales que se prestan a ser comparados con la esclavitud, y que no sólo no son ilegales sino que se consideran aceptables, se impulsan con vigor y, de hecho, constituyen un elemento integrante incuestionable de la sociedad en el sistema capitalista. Por el contrario, en una Parecon realizar un trabajo en condiciones, o por un salario, equiparables a una situación de esclavitud no es una opción posible. No hay modo de formar parte de una Parecon y, a la vez, estar trabajando percibiendo un salario indigno o emplear a personas en condiciones similares a la esclavitud. Este empleador no obtendría recursos para su producción y sus productos no serían distribuidos. Y si alguna persona tratara de hacerlo de manera clandestina sería como poseer un esclavo clandestinamente en el sistema capitalista: inaceptable e improbable que sucediera a una escala significativa.

Al margen del modo que utilice una Parecon para protegerse de toda violación a su código moral, bien sea gracias a que determinadas violaciones son esencialmente incompatibles con el sistema, estableciendo un sistema de incentivos adecuado o realizando una labor de concienciación, es un hecho que la economía participativa no está íntegramente exenta de tales violaciones. En realidad, nos hallamos ante una pregunta más amplia: ¿La economía participativa es capaz de hacer que la mayoría de las violaciones de sus valores reporten más perjuicios que beneficios y que, por tanto, no merezca la pena su persecución, aunque algunas personas puedan realizar estos actos con impunidad? Y, además, ¿tiene la capacidad necesaria como para perseguir el resto de infracciones que se produzcan con el mismo grado de efectividad que otros modelos?

La respuesta a esta doble pregunta es que sí y, en realidad, en ambos aspectos podría ser mucho más efectiva que otros sistemas. Si lo que se pregunta, además, es el modo que utilizaría una Parecon para responder a los actos de asesinato, de robo, o la comisión de otros delitos, incluso, las operaciones en la economía sumergida en caso de que se decida castigarlas la respuesta no es distinta a la anterior. ¿Se utilizaría a la policía? Y si esto ocurre ¿la policía no volvería a adoptar inmediatamente métodos coercitivos y jerárquicos? Sí. Una sociedad en la que se hubiera establecido una Parecon es igual que cualquier otra sociedad en tanto que debería enfrentarse al ejercicio de abusos por parte de ciertos individuos y de la sociedad, y en este sentido efectivamente implica -en realidad, determina- el ejercicio de una «función policial». Por supuesto, esto no supone la utilización de las viejas formas jerárquicas y de coerción política, al igual que el hecho de que el sistema económico participativo realice una «función de producción y de distribución» no conlleva la antigua división entre clases sociales característica del mercado o del régimen corporativo. No obstante, el debate sobre el modo de ejercer la función policial, judicial, legislativa, u otras funciones políticas, es un tema relacionado con el modelo político que excede de los objetivos de este libro; si bien podría abordarse siguiendo las mismas pautas tratadas, exponiendo, en primer lugar, las funciones necesarias y los valores protegidos y, por último, las instituciones deseadas.

¿Una nueva versión de la planificación central bajo otra denominación?

En este epígrafe abordaremos las críticas que parten de una perspectiva opuesta a la que ya hemos analizado en el apartado anterior. ¿Las personas que trabajan en los comités de asistencia a la planificación no llevan a cabo una pura función de planificación central? ¿Realmente se trata de un nuevo sistema o es, al menos en la práctica, el mismo sistema autoritario que ya conocimos en el pasado?

Hagamos un breve recordatorio del proceso de planificación y, por lo tanto, del papel de los «comités de asistencia». El procedimiento comienza cuando cada actor económico (unas veces encarnado en un individuo, en un centro de trabajo, o en un consejo de consumo) presenta una propuesta de lo que le gustaría consumir o producir, esto es, de su actividad económica para el ejercicio siguiente. Naturalmente, las propuestas no se engranan de manera inmediata dando lugar a un plan factible. La mayoría de los bienes presentan un nivel de demanda superior a la cantidad que se propone producir de los mismos, incluso cuando todos los actores intentan realizar propuestas sensatas basadas en previsiones de la renta media prevista para el periodo siguiente y en el conocimiento de los resultados finales del periodo que concluye. Tal como hemos descrito en los capítulos previos, el equilibrio entre la oferta y la demanda trata de obtenerse mediante un proceso descentralizado a través del cual se van redefiniendo las propuestas a la luz de los datos resultantes del tratamiento conjunto de las propuestas anteriores y de otros datos técnicos que permiten conocer tanto el

estado de la economía como diversos factores que afectan a la misma.

El papel que desempeñan los comités de asistencia en el desarrollo de este proceso es el mismo que el de cualquier otra unidad de producción económica. Sus trabajadores desarrollan diversas combinaciones de tareas estructuradas en combinaciones equilibradas de empleo. Si las condiciones laborales en los comités de asistencia están por encima de las condiciones laborales medias de la sociedad, sus trabajadores también tendrán que trabajar realizando tareas en otros centros de trabajo en condiciones laborales por debajo de la media. Si las combinaciones de empleo en los comités de asistencia fueran peores que para el resto de la sociedad, sus trabajadores también tendrían que trabajar realizando tareas en otros centros de trabajo distintos donde se dieran unas condiciones por encima de la media.

Respecto a las funciones del comité, debemos recordar que existen diversas modalidades de los mismos con distintas finalidades, pero básicamente su tarea consiste en, o bien acumular propuestas e información, preparar datos para que otras personas puedan acceder a los mismos y, mediante una serie de fórmulas fruto del acuerdo de la sociedad, interpretarlos y volver a introducir en el proceso de planificación la información resultante, o bien asistir a las personas para encontrar el mejor modo de satisfacer sus necesidades, como ayudándoles a encontrar nuevos lugares donde vivir o donde trabajar. Y no hay más. Los asistentes no toman decisiones aparte de las relativas a sus propias condiciones laborales. Toda su actividad puede ser controlada por cualquier persona en cualquier momento, en la medida en que toda la información se encuentra libremente disponible para que cualquier persona pueda

acceder a la misma. Además, prácticamente toda su labor podría estar automatizada; aunque, probablemente en la práctica esto resultaría ineficiente de cara a los resultados de la planificación.

Sin embargo, todas estas razones no parecen suficientes para persuadir a algunas voces críticas. Su idea reside en que seguramente éste es el comienzo de una clase coordinadora, que es lo que ocurre cuando hay personas que trabajan en una institución cuya función consiste en decidir qué actores se ven afectados, y hasta qué punto, por una determinada decisión.

Para responder a esta objeción sería necesario observar más atentamente al modelo, tomando en consideración qué aspectos aborda y cuáles no. El proceso de planificación no necesita que ninguna persona desempeñe el papel al que se refiere la crítica y, de hecho, explícitamente lo excluye. La capacidad de los diversos actores para influir de manera proporcional en los resultados emerge orgánicamente de su implicación en diversos niveles del proceso de planificación y no de que así lo decrete ninguna persona o grupo que ocupe una posición de superioridad.

Sin embargo, supongamos que fuera necesario encomendar específicamente a una persona llevar a cabo tales estimaciones, aunque como decimos no es así como ocurriría en una Parecon. Esto tampoco supondría la existencia de una clase coordinadora, como tampoco el hecho de que ciertos órganos de una Parecon desempeñen una función directiva en ciertas industrias implica la presencia de una clase coordinadora separada del resto de la sociedad, ni el hecho de que exista un reparto de las funciones técnicas o quirúrgicas, o una necesidad de que haya organismos que realicen cálculos o resuman la información significa que las personas implicadas en estas actividades acabarán constituyendo una clase

social separada y privilegiada. No es la existencia de tareas técnicas o intelectuales con una relevancia específica lo que per se genera las divisiones de clase, sino el modo en que se distribuyen estas tareas entre el conjunto de la población.

Si todos los miembros de una sociedad desempeñan una combinación equilibrada de empleo, entonces, ninguna persona realizará un trabajo que implique el ejercicio de un poder desproporcionado frente a los demás. Por otra parte, el hecho de que no existan medios para tomar decisiones que puedan traducirse en el engrandecimiento personal, o de una clase social, en detrimento del resto de la sociedad, torna virtualmente imposible el abuso sistemático o incluso temporal del ejercicio del poder. Si un grupo de trabajo concreto necesita un «director» y asigna este cargo rotativamente a cada uno de sus miembros, cuando le llega el turno a Leonard, éste podrá hacerlo mejor o peor, podrá ser un presumido ineficiente o un genio ejemplar, pero no podrá utilizar esa posición para enriquecerse a sí mismo o a cierta clase económica. Esta opción no existe porque tanto su remuneración como el resto de sus condiciones laborales se escapan a su capacidad y a la de ninguna otra persona para manipularlas de manera individual.

Pero la crítica no ha desaparecido completamente. Supongamos que una persona trabaja en una institución que controla algunos de los niveles claves de la economía. Aunque en el seno de esta institución esa persona desempeñe una combinación equilibrada de empleo, ¿podría, sin embargo, estar ocupando una combinación de empleo desequilibrada respecto al conjunto de la sociedad y al poder económico que se derivara de la misma?

Al menos en una Parecon la respuesta es que no. Porque si una persona trabajara en una institución como la descrita, como parte de

su combinación de empleo tendría que dedicar parte de su jornada laboral a prestar servicios en otra unidad de producción para alcanzar una combinación global equilibrada. Pero, lo que es más importante, ¿a qué tipo de institución se refiere esa crítica que le sirve como base para plantear una situación que se preste al abuso? Y, en segundo lugar, ¿qué ventajas conferirá a las personas que trabajan en la misma para que puedan convertirse en una clase social con privilegios susceptibles de ser defendidos y extendidos?

Por supuesto, el temor es válido en sentido abstracto, pero se trata de analizar si este problema existe en la práctica en un tipo concreto de sistema económico. Por ejemplo, si una persona desempeñara un cargo de responsabilidad sobre el proceso de planificación en un sistema económico basado en la planificación central, tendría capacidad para orientar y manipular los resultados económicos con el objetivo de beneficiar a su clase social y a todas las personas que ejercen un monopolio relativo del poder para tomar las decisiones en los centros de trabajo, ampliando las ventajas de las que disfrutan todas estas personas. El modo de alcanzar este objetivo consistiría en favorecer las decisiones de inversión que incrementan la centralización de la información y que, por tanto, posibilitan el engrandecimiento de los privilegios de la clase coordinadora, por no mencionar la posibilidad de fijar directamente unas retribuciones mayores para esta última. Así pues, en este caso, la crítica sería acertada. Estos individuos, en virtud de la posición que ocupan en el proceso de planificación centralizada, contarían con los medios para promover sus intereses en oposición a los intereses del resto de los actores de la sociedad. Pero en una Parecon es imposible que se produzca una situación parecida.

Efectivamente, en una Parecon hay oficinas o comités que difunden e incluso sintetizan la información, pero ninguna de las personas que realizan estos trabajos (o de las que realizan otras funciones intelectuales o altamente apreciadas como parte de sus combinaciones equilibradas de empleo) cuenta con otros medios para obtener un beneficio, individual o colectivo, que no sea hacer algo que también beneficie al resto de la sociedad; esto es, realizando su trabajo del mejor modo que le sea posible. Antes que nada, cualquier irregularidad sería demasiado evidente. Pero, lo que es más importante, no podrían producirse situaciones de irregularidad donde estuvieran actuando intereses privados que fueran más allá de un incidente banal, como el hurto. De hecho, ésta es precisamente la característica más extraordinaria de la economía participativa.

La idea que subyace a esta afirmación es bastante sencilla. En una Parecon, o en realidad en cualquier tipo de sistema económico, la mejora de la propia fortuna económica exige poseer más ingresos o disfrutar de mejores condiciones (o de un mayor grado de poder, ya que éste facilita la obtención de ambas cosas). Pero en una economía participativa, todas las personas perciben una cuota de ingresos proporcional al esfuerzo y al sacrificio que emplean en su trabajo (o basada en su necesidad, en el caso de que no puedan trabajar). Esto significa que no hay manera de obtener una porción mayor de los beneficios, para uno mismo o para un grupo, si no se trabaja más duro o durante más tiempo, lo que de hecho beneficia a toda la sociedad. Para que una persona pueda progresar, o bien ha debido producirse un aumento del producto total de la sociedad o bien debe haber dedicado un mayor esfuerzo y sacrificio al proceso de producción, lo que resulta bastante justo. No es posible alcanzar un progreso a expensas del resto de la sociedad o apropiándose de

una porción de los beneficios sociales mayor de aquella a la que se tiene derecho, dejando a los demás una porción menor de la que legítimamente les corresponde.

De modo parecido, desde el momento en que todas las personas realizan una combinación equilibrada de empleo, la situación laboral de una persona únicamente mejorará si la media de las combinaciones de empelo de la sociedad también mejora, de tal modo que todas las personas logren un beneficio respecto a su situación laboral. Efectivamente, una persona puede escoger la combinación de empleo que prefiera y desechar aquellas que no le interesen y, naturalmente, no sólo puede sino que lo hará y deberá hacerlo. Pero esto no se traducirá en un resurgimiento de las clases sociales y, además, todas las personas deberán tener la misma oportunidad.

¿Es posible que surja una clase de impostores que finjan que no pueden trabajar y que consuman la dotación media sin realizar el volumen de trabajo normal? Es difícil de imaginar, pero más importante que el hecho de que sea inverosímil es la cuestión de que sería un logro mínimo y de que no supondría la existencia de una clase que pudiera ejercer su autoridad sobre el resto de la sociedad. Por otra parte, dado que tendrían que demostrar que padecen todos los síntomas de una dolencia que conlleve una incapacidad para el trabajo, el riesgo que se correría para obtener un pequeño beneficio, si es que puede llamarse así, sería demasiado alto.

En cualquier caso, la planificación participativa no es ni un sistema de mercado ni un sistema de planificación central, tanto porque sus instituciones y sus funciones son diferentes, como porque no registra ninguna tendencia, ya sea en la teoría o en la práctica, a evolucionar hacia ninguno de estos sistemas.

XXI

FLEXIBILIDAD

¿Una Parecon debería compaginarse con una versión limitada del mercado?

Cuando a finales de la década de 1960, en respuesta al crecimiento de la demanda en el mercado automovilístico, debíamos prepararnos para dar el paso a la comercialización de automóviles más pequeños, más ligeros y de menor consumo, General Motors tomó una postura contraria porque «hacemos más dinero con los coches grandes». Poco importaba que los clientes quisieran coches pequeños, o que se estuviera generando un déficit en la balanza de pagos [...]. El rechazo a entrar en el mercado de los vehículos utilitarios cuando los beneficios generados por los vehículos de mayor tamaño eran más elevados, a pesar de las necesidades del público y de la economía nacional, no era un caso aislado de indiferencia corporativa. Era lo habitual.

John DeLorean

La finalidad de este capítulo no es exactamente la misma que la del resto de capítulos dedicados a dar una respuesta a las críticas lanzadas contra el modelo económico participativo. En este capítulo, la hipotética crítica que tomamos como punto de partida acepta que nuestra propuesta es una buena idea. Igualmente, comparte que tanto los mercados como la planificación central presentan terribles defectos y que sería positiva la existencia de consejos, de combinaciones equilibradas de empleo, y adoptar reglas y procedimientos que permitieran tomar las decisiones de manera autogestionada así como un criterio remunerativo basado en el esfuerzo y el sacrificio. Tampoco pone en tela de juicio que la planificación participativa fomente todas estas características y reconoce que tiene otra serie de virtudes y, por lo tanto, apoya la propuesta de una Parecon. Sin embargo, a pesar de esta celebración, percibe cierto dogmatismo.

Según esta opinión, está claro que adoptar el sistema de mercado como mecanismo de distribución absoluto es una idea terrible, pero no debería descartarse su utilización en cierta parte del proceso. ¿Por qué no utilizar las ventajas que suponen los mercados para la distribución de aquellos bienes en que esto pueda permitir un aumento de los beneficios y haga más fácil reducir los costes? En su opinión, los mercados son flexibles. Reaccionan rápidamente a los cambios bruscos y pueden reajustarse semanal o diariamente, incluso en cuestión de horas. Igualmente, se sostiene que la planificación participativa no puede reajustar sus planes nuevamente cada vez que se producen cambios y, así pues, ¿por qué no se utilizan los mercados para aumentar, acompañar, o incluso sustituir el enfoque de la economía participativa, al menos respecto

a los bienes donde se precisa que la capacidad de reacción sea lo más rápida posible?

En otras palabras, ¿no cabe implementar una economía moderadamente mixta? ¿Es posible tomar la esencia de la economía participativa y reforzarla añadiendo algunos aspectos específicos de otros sistemas económicos, concretamente permitiendo cierta mediación del mercado en el intercambio? La crítica no se detiene en este punto. Habrá algunos productos en los que siempre aparecerán innovaciones con cierta frecuencia. Cuando al comienzo de cada año se acuerda el programa económico concreto para el ejercicio siguiente, fruto de un proceso de planificación participativa, se cuenta con una valoración sumamente precisa de los costes y beneficios reales de los bienes (o su valor de cambio). Este procedimiento se realiza atendiendo a los valores fundamentales del sistema económico, respetando y promoviendo la autogestión, la participación, y el resto de valores que se han ido señalando. ¿Pero qué ocurre cuando se producen innovaciones en un producto mucho antes de que se inicie el siguiente periodo de planificación, por ejemplo, cuando sólo han transcurrido uno o dos meses desde que comenzara el año?

Según esta crítica, es bien sabido que el sistema puede gestionar sin problemas pequeños cambios en las preferencias, incluso aquellas alteraciones que se derivan de cambios en el producto, ¿pero qué ocurre si se produce un cambio de grandes dimensiones debido a una innovación que mejora notablemente un producto o si un gran incendio destruye una parte importante del potencial productivo y esto genera que haya productos de los que existe un acusado exceso en la demanda (mucho mayor del que puede gestionarse gracias a los mecanismos previstos en una planificación

flexible)? ¿No sería positivo dejar que los consumidores y los productores de este bien interactuaran entre ellos de manera exactamente igual a un mercado para conseguir que el precio se desplazara rápidamente en la dirección adecuada y la demanda volviera a descender en un sentido ajustado a la nueva situación económica? ¿No sería preferible este sistema a tener que volver a elaborar el plan para el conjunto de la economía?

Nuestra respuesta a esta crítica perfectamente legítima se divide en dos partes. En primer lugar, si la única opción posible en tales situaciones fuera o bien persistir en el plan en los términos en que fue concebido durante el periodo de planificación inicial, o bien incorporar ciertos elementos del mercado, nosotros nos inclinaríamos por la primera posibilidad. La pérdida de eficiencia inducida por tener que esperar a realizar los ajustes necesarios hasta el siguiente periodo de planificación sería bastante modesta si se compara con la carga de abrir la puerta al mercado para que volviera a ocupar un lugar en el sistema. En pocas palabras, utilizar el mercado para ajustar rápidamente unos precios equivocados y fijar otros igualmente erróneos sirviéndose de métodos que socavan todos los valores que apreciamos no guarda ninguna relación con implementar una mejora.

En segundo lugar, debemos decir que la situación en realidad no sería como la que se plantea. No hay razón para que los consumidores de una Parecon se queden con los brazos cruzados actuando conforme a las tasas de cambio y las pautas de distribución inicialmente planificadas sin corregir los desajustes que puedan derivarse de la introducción de innovaciones o de acontecimientos catastróficos imprevistos, incluso ante alteraciones de grandes dimensiones como en la hipótesis descrita. Hagamos un ejercicio de

comparación y supongamos que en una economía de mercado se produce una innovación o una catástrofe que genera una gran destrucción del potencial productivo de la sociedad. Los precios antiguos ya no sirven para regular adecuadamente el intercambio. ¿De qué modo variarían los precios así como el comportamiento de los actores económicos?

En un sistema de mercado, tanto los compradores como los vendedores intentarán obtener el máximo beneficio posible en la nueva situación, al igual que ocurría en la situación anterior a la catástrofe, independientemente del efecto que esto tenga sobre los demás. En otras palabras, la respuesta del mercado probablemente tomará la dirección correcta, pero la motivación que dirige el proceso de ajuste, como invariablemente ocurre en los mercados, será la búsqueda del beneficio y de la plusvalía, y de una posición ventajosa frente a la competencia mediante el aumento de la cuota de mercado. Este proceso pasará por alto la voluntad de aquellos actores que no están directamente implicados en el intercambio, impondrá motivaciones antisociales y otros perjuicios sobre la sociedad que ya hemos abordado detalladamente al tratar los mercados en general.

Además, la idea de que los mercados responden adecuadamente a los cambios bruscos es, en todo caso, una hipótesis matemática. De hecho, los cambios que se derivan de un cambio inesperado y sustancial en la oferta o en la demanda no despliegan sus efectos de manera inmediata, y la afirmación de que estos ajustes se producirán invariablemente y de forma acelerada y precisa (aunque dejemos a un lado otras razones que hacen que los precios fijados por el mercado se alejen de los costes y de los beneficios

sociales de su producción y que la actividad económica total del mercado no coincida con una representación fiel de las preferencias reales de los consumidores) ignora, interesadamente, multitud de dinámicas de desequilibrio que afligen a los sistemas de mercado reales y que pueden conducir a que la situación del mercado de ese bien concreto afectado por el cambio no retorne al equilibrio con la rapidez que se pretende; y/o que las interacciones entre los mercados de diversos bienes interconectados desencadenen una dinámica de desequilibrio que empuje al conjunto del mercado a salirse de la situación fijada como el nuevo equilibrio.

En una economía de mercado, el proceso de restablecer el equilibrio generalmente requiere un ajuste en el mercado del bien que se vio afectado inicialmente por el acontecimiento imprevisto, seguido de otros ajustes en todos los mercados donde la oferta o la demanda se vean afectadas por el primer reajuste, seguido por ajustes en otros mercados donde la oferta y la demanda se han visto afectadas por el segundo reajuste, y así sucesivamente. El tiempo que exige, pues, el proceso de encontrar un nuevo equilibrio, así como el ámbito de sus efectos, es imposible de predecir con exactitud. Los defensores acérrimos del mercado dan por sentado que todo este proceso transcurre de manera acelerada y que los precios anteriores eran correctos, como también lo serían después de un proceso de reajuste. Por supuesto, esta afirmación es sólo parcialmente cierta, ya que nada sucede de manera instantánea. Además, lo que es peor, los precios fijados por el mercado no se corresponden con una valoración precisa de los costes y beneficios sociales reales de los bienes, ni antes ni después del acontecimiento. Es decir, en la media en que el proceso de encontrar un nuevo equilibrio no afecta a todos los mercados y que los mercados que eventualmente experimentan este proceso no lo hacen de manera

instantánea, debemos concluir que los sistemas de mercado no brindarán una respuesta eficiente y equitativa a las consecuencias que puedan derivarse de un acontecimiento imprevisto, aunque los precios fueran eficientes con anterioridad al mismo y terminaran siéndolo cuando desaparecieran los efectos del acontecimiento que originó el reajuste. Naturalmente, si los precios ya antes no eran eficientes y no consiguen serlo después, las cosas se ponen mucho peor.

Por lo tanto, no querríamos que en una economía participativa la distribución de algunos productos se gestionara siguiendo un proceso análogo al mecanismo del mercado, aunque por lo demás se tratase de una opción plausible. Además, aunque quisiéramos, no sería sensato hacerlo. Adoptar ciertas pautas del mercado en una Parecon sería parecido a aceptar ciertas conductas esclavistas en un sistema democrático, aunque sería algo absolutamente menos sostenible. La lógica de los mercados invalida la lógica de la planificación participativa así como de todo el sistema económico participativo; al margen de obedecer a una lógica imperialista siempre busca la manera de extenderse todo lo posible. No podemos esperar que en un mismo sistema económico se genere una combinación armoniosa entre empresas dirigidas a ampliar su cuota de mercado, a inducir ventas independientemente del impacto que esto pueda tener sobre los consumidores y sobre la sociedad, que ignoran los efectos externos de su actividad y que retribuyen con salarios más altos a las personas que tienen un mayor poder de negociación, o que realizan una mayor contribución a la producción o que generan más beneficios, con el resto de las instituciones que integran una economía participativa. No obstante, ya que para bien como para mal debemos adoptarla en su integridad, ¿qué podemos

decir sobre la capacidad de reacción del modelo de la planificación participativa?

Nuevamente, supongamos que se produce una innovación, esta vez en una Parecon. Este acontecimiento imprevisto tiene un impacto considerable sobre la demanda y sobre la valoración de los bienes, de tal modo que el plan original que era eficiente y equitativo antes de producirse el acontecimiento repentino deja de serlo. La solución óptima, al menos respecto a la elección de la oferta y la demanda de los bienes afectados así como su valoración y, por lo tanto, su distribución, consiste en reconstruir todo el proceso de planificación y alcanzar un nuevo plan que sea de nuevo eficiente y equitativo a la luz de las nuevas condiciones creadas tras el acontecimiento. En este sentido, llevar a cabo esta tarea es un proceso análogo al que tiene lugar en un sistema de mercado cuando se tienen que ajustar las condiciones de distribución anteriores al acontecimiento repentino para establecer las condiciones de distribución finales una vez que todos los mercados interconectados encuentran un nuevo punto de equilibrio, sin que en el periodo intermedio se haya producido ninguna otra irregularidad en la distribución. Sin embargo, aquí es donde la postura crítica que rebatimos en este capítulo no está de acuerdo con nuestra tesis. En opinión de sus defensores, esta respuesta no es válida porque en la práctica reproducir el proceso de planificación no es una alternativa viable salvo en el caso de que se produzcan grandes acontecimientos imprevistos que tengan un impacto de tal envergadura que sea necesario emprender una empresa tan laboriosa; aunque debemos admitir que en tales casos nada evitaría una reelaboración del plan que sería mucho más sencillo que empezar desde cero. Según esta crítica, en la mayoría de las ocasiones los acontecimientos no son tan graves como para que sea

conveniente reabrir todo el proceso de planificación, que requiere la implicación de todos los consejos de trabajadores y de consumidores, de las federaciones y de los Comités de Asistencia a la Iteración. La única respuesta que los defensores de esta postura aceptarán como una prueba de la flexibilidad de una Parecon deberá ser otra que la de volver a repetir todo el proceso de planificación, aunque no reúna todos los requisitos de eficiencia y equidad que fueran deseables.

En definitiva, cuando un acontecimiento repentino exige ajustes significativos, ¿de qué modo se consigue salir adelante con medidas supletorias hasta que el siguiente proceso de planificación equilibre «a la perfección» la situación (lo que nunca se demorará más de doce meses)? La respuesta reside en que las diversas economías participativas podrían adoptar diferentes enfoques del problema. Seguidamente, vamos a exponer una de las posibles soluciones.

Supongamos que los trabajadores de una industria en una economía participativa observan un cambio muy acusado en la demanda o en la valoración de lo que producen. Muchas más personas de las que figuran en el plan han comenzado a querer el producto que fabrican en su centro de trabajo. El ajuste más sencillo es aquel que se produce cuando el plan original previo la producción de una cantidad adicional determinada de ese producto para el caso de que fuera necesario, de tal forma que un incremento imprevisto en la demanda puede nivelarse materializando este potencial extraordinario. Denominamos un «plan rígido» a aquel plan que no recoge un potencial productivo adicional extraordinario, mientras que denominamos «plan flexible» al plan que sí incluye esta posibilidad; si bien la cuantificación de esta producción potencial varía en cada sistema económico y en cada industria. Se trata de un

mecanismo exactamente equivalente a la elaboración de los inventarios financieros que realizan las empresas privadas en el sistema de mercado, en los que se recogen tanto los activos inmediatamente disponibles como los que podrían generarse.

Pero supongamos que los trabajadores notan que el incremento de la demanda superará la cantidad prevista como extraordinaria. En este caso, se pondrán en comunicación tanto con los comités de asistencia como con los proveedores para tratar de conseguir un número mayor de trabajadores y para consultar la posibilidad de reunir los demás recursos adicionales necesarios. Si todo ello puede obtenerse de manera suficiente para cubrir las necesidades que preveen, los productores informarán de los resultados y los comités de asistencia calcularán sus efectos sobre los precios finales. Estas predicciones estarán disponibles para todos los consumidores. En caso de que no haya recursos ni medios suficientes para producir el incremento de la oferta necesario para igualar a la demanda, habrá que tomar decisiones respecto a la distribución de los limitados productos disponibles. Por supuesto, todos los métodos y los principios característicos de la economía participativa no desaparecen en ninguna fase de este proceso, independientemente de la forma específica que adopte en cada modelo concreto de economía participativa.

Tomemos como ejemplo un sencillo acontecimiento imprevisto. Imaginemos que una ola de calor sin precedentes causa un aumento extraordinario de la demanda de sistemas de aire acondicionado mucho más elevada de la que puede satisfacerse recurriendo al volumen de producción reservado para casos extraordinarios.

Una solución sencilla consiste en racionar la oferta existente de sistemas de aire acondicionado ajustándose al nivel de oferta fijado

en el plan original. Esto podría llevarse a cabo siguiendo una variedad de formas. (1) Otorgar a todas las personas que demanden el producto el derecho a consumir un porcentaje establecido en función de la cantidad total de productos disponibles. Por supuesto, esto no es posible cuando se trata de productos o de bienes que no son divisibles. (2) Entregar sistemas de aire acondicionado únicamente a las personas que lo solicitaron en el plan original y sólo en la cantidad en que lo hicieron. Es decir, no complacer a los nuevos demandantes, o al incremento de la demanda. (3) Otra opción consiste en elevar el precio de los sistemas de aire acondicionado hasta hacer desaparecer el exceso de demanda, esto es, utilizar el incremento en los precios para racionar los sistemas de aire acondicionado. En este caso debería contarse con el trabajo del Comité de Asistencia a la Iteración para ajustar los precios indicativos durante el año. Otra posibilidad descansa en que los ajustes en el precio se llevaran a cabo por la Federación Nacional de Consumidores y por la Federación Nacional de la Industria de los sistemas de aire acondicionado. Si se produce un ajuste de los precios para eliminar el exceso de demanda, se cargará sobre los consumidores el aumento en el precio del producto, puesto que en otro caso la demanda no descendería hasta igualarse con la oferta existente. Las personas que adquieran los sistemas y que asumen el incremento en el precio deben o bien reducir la cantidad de otros productos que consumen -dejando de obtener todo aquello que solicitaron en el plan original-, o bien incrementar su nivel de deuda, lo que en una economía participativa se controla a través de la federación de consumidores del consejo al que pertenece cada individuo.

Sin embargo, como naturalmente se pone de manifiesto en este ejemplo, la respuesta más óptima al acontecimiento imprevisto

consistiría en incrementar la producción de sistemas de aire acondicionado. Esto significa que la fracción de los escasos recursos productivos de la sociedad que deberá destinarse a la producción de estos sistemas será mayor que la solicitada en el plan original por los productores y, por lo tanto, que se producirá un descenso en los recursos productivos de la sociedad destinados a la producción de otros bienes y servicios. El ajuste en la producción de sistemas de aire acondicionado es, en este caso, más complicado que simplemente racionar la oferta existente siguiendo cualquiera de las opciones enumeradas previamente, pero también es el mejor modo de satisfacer las necesidades reales de la población y, por lo tanto, es más eficiente.

La fórmula más sencilla para aumentar la producción descansa en solicitar a la federación de industrias dedicadas a la producción de estos sistemas que lleven a cabo un incremento en la producción que se traduciría en la realización de horas de trabajo extraordinarias. Si los trabajadores pueden producir una cantidad mayor de sistemas aumentando su jornada diaria de trabajo sin que sea necesario un incremento significativo de la demanda de otros recursos, la única cuestión pendiente es la relativa a la equidad; es decir, cómo compensar a estos trabajadores por su esfuerzo extraordinario. Los propios trabajadores realizarán una nueva tasación de su esfuerzo y, presumiblemente, sostendrán haber realizado un sacrificio igual al número de horas extraordinarias necesarias, además del sacrificio adicional que consideren que debe serles reconocido en función de la naturaleza de esta variación sobre su jornada ordinaria de trabajo. De este modo, se habrá conseguido producir más sistemas de aire acondicionado y mejorar la relación entre los costes y los beneficios sociales de su unidad de producción.

Sin embargo, también debemos preguntarnos qué consecuencias tendría que estos sistemas no pudieran producirse sin un incremento en otros recursos, además de la mano de obra, que requiriesen la intervención de otras federaciones de trabajadores. En este caso, un ajuste más completo y eficiente requerirá una renegociación entre las federaciones de la industria de los sistemas de aire acondicionado y las federaciones de las industrias que les suministran los recursos materiales necesarios para aumentar su producción. Nos hallamos, simplemente, ante la propagación y la difusión de las consecuencias de un acontecimiento repentino en un sistema donde las diversas actividades económicas se encuentran entrelazadas, exactamente como ocurre en los sistemas en los que la distribución se realiza mediante el mercado. Pero en todos los casos en que se ve afectada toda una unidad de producción de una economía participativa las opciones son las mismas: (1) racionar los bienes disponibles y (2) ajustar los planes de producción. En una economía participativa estas situaciones exigen tomar decisiones sobre toda una serie de cuestiones prácticas: cuándo sería necesario llevar a cabo un ajuste a medio plazo en lugar de esperar a que el nuevo periodo de planificación determinase la relación adecuada y exacta entre los recursos y el nivel de producción; cuándo convendría simplemente racionar la oferta disponible, esto es, ajustar únicamente el consumo; por el contrario, en qué medida debería modificarse la producción de los bienes afectados y, en su caso, del resto de los recursos que fuesen necesarios para su producción; o cuáles de las diversas opciones adoptar en cada una de las diversas fases de este proceso, incluida la necesidad de volver a determinar los precios. Pero si bien no esperamos que haya una única regla o procedimiento correcto que debe aplicarse a todas las situaciones y en todas las diversas economías participativas,

indudablemente todas ellas serán decididas tanto por los trabajadores como por los consumidores siguiendo las reglas generales y los procedimientos específicos aplicables a determinados casos especiales.

En todo caso, no hay razón para pensar que los mecanismos de ajuste desplegados en una economía participativa son en absoluto más difíciles o laboriosos que el proceso que se abriría en las economías de mercado; a menos que se tenga la infundada convicción de que los mercados se ajustan a nuevos niveles de equilibrio en un proceso incesante y sumamente veloz. Así pues, las diferencias entre una Parecon y el sistema de mercado obedecen a un aumento de la flexibilidad y no a una reducción, ya que la primera permite escoger de manera consciente entre diversas opciones, se eliminan las diversas causas (derivadas de la competencia del mercado) de pérdidas bruscas del equilibrio y las motivaciones que guían el procedimiento son sociales y no la búsqueda de beneficio. Además, las valoraciones de los bienes son precisas en lugar de estar tergiversadas y el poder de influencia de los diversos actores es proporcional al grado en el que se ven afectados por las decisiones, en lugar de ser inmenso en el caso de las clases dirigentes y minúsculo para las clases subordinadas.

Así pues, si en una Parecon se produce un gran cambio en la demanda de un producto que supera la demanda que podría satisfacerse utilizando la reserva de producción extraordinaria, podría no restringirse el consumo del bien afectado, o bien limitarlo a las personas que lo hubieran solicitado en un principio, o bien proporcionar su consumo a las que estuvieran dispuestas a pagar un nuevo precio más elevado. En todos estos casos, se produciría algún cambio en el precio real del bien, que aumentaría o disminuiría por

debajo del precio indicativo que se tuvo en cuenta durante el periodo de planificación. Una Parecon puede gestionar todas estas situaciones de maneras diversas.

De hecho, esta situación también podría ser enfocada desde un ángulo completamente distinto. Supongamos, por ejemplo, que llega el final de un ejercicio y que una persona ha visto satisfechas todas las demandas contenidas en su plan de consumo, exactamente tal como se quería, pero que el valor total al final del año de todo ese consumo fuera menor del total que se hubiera asignado a esa persona al comienzo del año. Esto podría ocurrir si durante ese año los precios finales hubieran experimentado variaciones sobre los precios previstos en el plan económico que hubieran hecho que el coste total de todo lo que esa persona ha consumido fuese finalmente menor que el que se había previsto en su planificación inicial. En este caso, se tendría derecho a un reintegro, pues en otro caso nos hallaríamos ante una pérdida injusta. Igualmente, supongamos que el valor total de lo que consumió una persona, según sus precios finales, resultara ser mayor de lo que originalmente indicaron los precios estimados en el proceso de planificación. En este caso, habría que devolver el exceso consumido puesto que si no se habría recibido más de lo merecido. Pero en una economía participativa ambas situaciones son fácilmente corregibles, bastando con dejar constancia en la dotación de consumo prevista para cada persona de la existencia de una deuda o de un derecho de crédito.

La única dificultad que plantea la perspectiva que se acaba de describir descansa en que no se tendría la oportunidad de revaluar las elecciones realizadas en un principio a la luz de las actualizaciones de los precios efectivos. Pero una Parecon también

puede resolver de manera óptima este problema. Únicamente bastaría con proporcionar mensualmente una estimación actualizada de los precios basada en los patrones de consumo y de la producción revelados durante la parte del año ya transcurrida, de tal modo que efectivamente fuera posible reevaluar constantemente las elecciones que todavía están pendientes de realizar en lo que queda de año teniendo en cuenta todas las alteraciones que se hubieran producido sobre la estimación de precio inicial. Si partimos de la existencia de la reserva de producción para casos extraordinarios y de la nivelación constante de sus opciones por parte de los consumidores, el proceso de reelaboración del plan anual en caso de un acontecimiento imprevisto, probablemente, no exigiría mucho trabajo.

Sin embargo, el aspecto más importante de destacar descansa en que la velocidad de respuesta no es después de todo una ventaja tan enorme y que la misma no caracteriza a los mercados tanto como generalmente se piensa, ni en todo caso conduce a situaciones que la mayoría de la población consideraría deseables. Ciertamente, esta velocidad de respuesta nunca debería «comprarse» incurriendo en costes susceptibles de acarrear consecuencias a largo plazo peores que sus ventajas.

XXII

¿LA NECESIDAD ES LO MÁS IMPORTANTE?

¿La economía participativa reconoce o ignora las situaciones de necesidad?

> *Nuestra razón, o el fundamento de todo aquello que conocemos, no permanecerá igual cuando haya aumentado nuestro conocimiento.*
>
> William Blake

En una economía participativa el criterio remunerativo se basa en el esfuerzo y los sacrificios volcados por cada persona en el trabajo. ¿Supone esto un rechazo equivocado del criterio de remunerar a cada persona según sus necesidades? ¿No impide una satisfacción adecuada de las necesidades? ¿Se está favoreciendo un cálculo egoísta, negando otras motivaciones sociales más elevadas? ¿Fomenta actitudes más individualistas y no más sociales? Incluso los defensores de la economía participativa se plantean estas preguntas. ¿Cuáles son nuestras respuestas a las mismas?

Una de las preguntas que se plantean descansa en si una Parecon satisface las necesidades de las personas que no pueden trabajar. Tal

como hemos señalado anteriormente, la respuesta es que una Parecon garantiza efectivamente a las personas que se encuentran en esta situación un nivel de renta calculado en función de la renta media del conjunto de la sociedad. Pero también emergen otras preguntas que merecen ser respondidas. ¿Qué tratamiento reciben las personas que tienen necesidades de salud específicas? En una Parecon, la atención sanitaria es un bien público gratuito. ¿Cómo se protege a las víctimas de acontecimientos catastróficos? La cobertura en caso de accidentes también es un bien público, por lo tanto, una vez más la economía participativa brinda la protección adecuada. ¿Los padres tienen que renunciar a la cuota que les corresponde del producto social global para poder vestir, alimentar y proporcionar a sus hijos todo lo que necesitan? No, los niños también reciben una renta media, que se convierte en un derecho reconocido a todos los seres humanos. Los niños no tienen que ir a trabajar para obtener una porción justa de los bienes producidos por la sociedad. Una Parecon remunera el esfuerzo y el sacrificio, pero esto no impide que se satisfagan las necesidades de las personas que no pueden trabajar, que en todo caso obtienen una renta. Y si además se tienen necesidades específicas por problemas de salud, éstas también se cubren.

Sin embargo, preguntarse sobre un sistema de distribución basado en las necesidades podría encubrir otras cuestiones más sutiles. Supongamos que se produce una severa ola de frío en una determinada región. ¿Los habitantes de esta zona deberían tener que pagar de sus propios ingresos la calefacción necesaria y, por lo tanto, tener que gastar una parte del presupuesto que habrían destinado a otros bienes deseables debido a su mala suerte con la temperatura? ¿Debería el mal tiempo disminuir los presupuestos que los ciudadanos de esta región hubieran destinado a obtener los

bienes que les garantizan el nivel de vida que se merecen? ¿O bien debería ser toda la sociedad la que asumiera el coste de la calefacción necesaria para hacer frente a la ola de frío?

En definitiva, la pregunta que estamos planteando radica en qué es lo que puede considerarse como una solicitud ligada a un problema de salud o a una calamidad y que, por lo tanto, debe gestionarse sin recurrir a los presupuestos individuales y qué otras situaciones deben considerarse de manera distinta y sufragarse con cargo a estos presupuestos. Aquí tampoco podemos recurrir a una respuesta universalmente válida. Países distintos podrían adoptar normas diferentes. Igualmente, en el seno de un mismo país podrían variar los criterios a lo largo de épocas distintas o incluso entre regiones distintas. Las decisiones serán tomadas en cada caso por los consejos de consumidores y de trabajadores, siempre en un régimen de autogestión. Pero cabe predecir que los miembros de cualquier sistema de la economía participativa preferirán ampliar su sistema de protección. En la medida en que la sociedad pueda proteger a todos sus miembros en caso de estado de necesidad sin invalidar otros valores y sin incurrir en un gasto desmedido o en la perturbación del orden económico, cabe imaginar que probablemente la población acordará el establecimiento de medidas que permitan reducir cualquier sufrimiento serio originado por circunstancias externas imprevisibles, no sólo en caso de producirse una catástrofe, sino también en otro tipo de situaciones menos graves. En todo caso, no es más que una presunción. Aparentemente, no existe ningún argumento moral que justifique que algunas personas sean víctimas indefensas de una mala suerte impredecible pero sumamente penosa mientras que otras disfrutan de una situación de ventaja relativa. Pero esta opción es un elemento esencial de una Parecon, es decir, no es una norma

invariable del sistema como sí lo son, por ejemplo, las combinaciones equilibradas de empleo. Y, por lo tanto, existen diferentes posibilidades sobre el modo en que es posible alcanzar esta aspiración y sobre el alcance de la protección que se contemple, y no cabe duda de que estas diferencias serán exploradas de manera distinta en las diferentes situaciones.

Es probable que los críticos que están preocupados por una satisfacción adecuada de las necesidades todavía planteen objeciones. Sus inquietudes pueden obedecer a una lógica distinta. ¿Es justo que un sistema económico recompense el trabajo que se realiza con una remuneración en lugar de simplemente brindar a las personas lo que necesitan en virtud de su condición de seres humanos? ¿Por qué razón se tiene que cobrar un salario? ¿Por qué no se tiene directamente derecho a una cuota de la producción de la sociedad? Y en este sentido, ¿por qué se deben establecer incentivos para trabajar? ¿Por qué se establece el derecho a percibir una cuota de la producción determinada por el trabajo que se ha realizado, y que se niega en caso de que no se realice, en lugar de que cada persona trabaje simplemente porque ésa es su responsabilidad hacia la sociedad y obtenga lo que necesite simplemente por su condición de ser humano?

Tomemos un ejemplo que tal vez parezca exagerado. Imaginemos que hemos sufrido un naufragio y nos encontramos en una isla desierta junto a otras cincuenta personas. Además, supongamos que tenemos a nuestra disposición una gran cantidad de juguetes que también iban en el barco y que hemos podido rescatar de su hundimiento. Así pues, nos hallamos en una zona paradisíaca donde bañarnos, tenemos juegos con que divertirnos, música para escuchar y que tocar, relaciones que explorar, poesía que escribir, naturaleza

que experimentar y un sinfín de otras actividades placenteras. Sin embargo, también es necesario construir un refugio, cultivar y cosechar alimentos, recoger y almacenar agua potable, mantener el fuego encendido, etc. Por lo tanto, hay un trabajo duro y aburrido, y un tiempo libre lleno de posibilidades atractivas.

Supongamos que anuncio a los demás que necesito un refugio, agua potable, comida, una flauta lujosamente tallada y ropa nueva. Afirmo que mi felicidad, mi salud y mi satisfacción dependen de tener todo eso, que lo necesito. Pero también expongo que preferiría no trabajar produciendo ningún tipo de bien, ni siquiera los de mi lista. Me gusta tanto nadar y andar por ahí que no podría realizar ninguna otra actividad al día que me supusiera más esfuerzo. Necesito mucho tiempo libre. Y así es como soy.

¿Hay alguien que realmente piense que mi planteamiento deba ser satisfecho? ¿Pero qué otra cosa significa decir que yo debería tomar lo que necesito independientemente de que mi planteamiento sea aceptable? Si esta crítica se refiere a lo que yo intuyo, por supuesto, cada persona obtiene de la sociedad aquello que necesita pero también realiza una parte proporcional del trabajo, y lo que se necesita no es lo que cada persona dice que necesita, sino lo que la sociedad en cierto modo encuentra aceptable del conjunto de lo que se expresa y, por lo tanto, la frase que dice «dar a cada persona lo que necesita, sin que guarde relación con el trabajo que realiza» no es más que un ejercicio de retórica engañoso.

Por otro lado, en la práctica, además de ser una formulación utópica respecto al volumen de producción disponible -no es posible que todos obtengamos todo lo que queremos, ¿y no es lo que queremos aquello que necesitamos?-, recompensar la necesidad sin

exigir un trabajo (a las personas que pueden trabajar) realmente no es nada equitativo. Y si esta idea se apoya en la idea de que todos nos comportaremos de tal forma que alcanzaremos la equidad, ¿cómo lo haremos sin un mecanismo de distribución que nos indique la cantidad justa de consumo y de trabajo que podemos permitirnos? Asimismo, aunque yo realice la parte de trabajo que me corresponde, ¿debería poder decir que necesito más comida de la que supondría una parte proporcional de mi trabajo, o de abrigo o de instrumentos musicales tallados, sólo porque yo determino que eso me haría más feliz? Si no se trata de un derecho que únicamente yo determino, entonces, ¿cómo se valora lo que constituye una necesidad apropiada?

La respuesta debería residir en que es necesario fijar un proceso social que sirva para decir lo que es apropiado, en el que todos los actores puedan influir de manera proporcional y en el que las decisiones se tomen a la luz de una comprensión precisa de todos los costes y los beneficios sociales de la elaboración y del uso de cada bien, incluida la fuerza de trabajo necesaria. Por supuesto, éste es precisamente el proceso que instaura una Parecon, que presta atención al tiempo y al esfuerzo empleado en la producción, así como el valor de los resultados y de los procesos necesarios para alcanzarlo. Pero el aspecto importante estriba en que para conseguir que un sistema económico respete las necesidades de todos sus miembros en condiciones de igualdad es preciso establecer valoraciones adecuadas de los costes y de los beneficios sociales totales del trabajo, de los recursos y de la producción final, y al mismo tiempo llevar a cabo un reparto de la producción obtenida en proporción al esfuerzo y al sacrificio de cada persona, teniendo en cuenta naturalmente la posibilidad de que existan situaciones especiales como las anteriormente descritas.

Así pues, es precisamente el hecho de que Parecon está dirigida a satisfacer las necesidades y desarrollar las potencialidades de las personas, lo que determina las fórmulas concretas que prevé para remunerar el trabajo, para fijar el valor de las cosas y para hacer partícipes a los actores económicos de las decisiones y el reparto del trabajo en la sociedad. Romper la relación entre el trabajo y la renta supone eliminar la posibilidad de distinguir la avaricia de lo que es justo, incluso suponiendo que todas las personas quieran sujetarse a tales referencias de manera espontánea, así como de conocer la dirección que debe tomar el sistema económico a la luz de las preferencias de todos los miembros de la sociedad.

Antes de acabar este capítulo, debemos hacer mención a otra cuestión importante.

Algunas voces críticas pueden encontrar problemático optar por el criterio remunerativo de una Parecon en lugar de cubrir las necesidades sin tener en cuenta el trabajo que se realice porque pueda llevar a los actores económicos a buscar un incremento de su renta personal y dejar de lado la preocupación y la atención a los demás miembros del sistema. Pero, de hecho, tal como hemos visto, una Parecon crea un contexto en el que si una persona desea sobresalir individualmente, aunque se trate de alguien en principio sumamente egoísta, codicioso e indiferente ante las necesidades ajenas, todos los medios que tiene para hacerlo también conllevan un beneficio para el conjunto de la sociedad. En una Parecon, cada vez que mejora la media de las combinaciones de empleo de la sociedad, todas las personas disfrutarán de una mejora en sus propias condiciones laborales, lo que se traduce en que no se defenderán únicamente las mejoras que se produzcan en el propio centro de trabajo sin atender al impacto de esa alteración en el resto

de la sociedad, sino sólo las mejoras que en el conjunto de la economía sean más beneficiosas respecto a las implicaciones del trabajo en la calidad de vida, aunque ninguna de esas innovaciones se llevaran a cabo en el propio centro de trabajo.

Por lo tanto, irónicamente, resulta que dar a las personas lo que ellas mismas manifiestan que necesitan sin prestar atención a su participación en la producción ayuda menos a generar un interés por la sociedad y una conciencia de reciprocidad que recompensar el esfuerzo y el sacrificio, dado que la primera opción afirma que únicamente necesitamos preocuparnos por nosotros mismos valorando nuestros propios deseos para determinar y recibir lo que queremos, mientras que la segunda nos exige prestar atención al bienestar del conjunto de la comunidad, aunque únicamente estemos interesados en promover nuestro bienestar personal. En definitiva, dar a las personas una parte del producto social simplemente por lo que ellas afirman que son sus necesidades induce a todas las personas a adoptar una actitud calculadora, antisocial e individualista, mientras que recompensar el esfuerzo y el sacrificio y adoptar la planificación participativa partiendo de las combinaciones equilibradas de empleo literalmente exige prestar atención al estado global de la sociedad, incluyendo las situaciones, las necesidades y las posibilidades del resto de sus miembros.

XXIII

COMPATIBILIDAD

¿Es posible que una Parecon adapte otras instituciones ya existentes, o viceversa?

Desearía que cada vida humana pudiera ser pura libertad transparente.

Simone de Beauvoir

En mi opinión, la democracia es aquel sistema en el que los más débiles encontrarán las mismas oportunidades que los más fuertes [...], actualmente no hay ningún país del mundo que dé muestras de ninguna condescendencia con los débiles [...]. La democracia occidental, tal como funciona al día de hoy, es un fascismo diluido [...], una democracia verdadera no puede ser manejada por veinte hombres sentados en su centro. Tiene que ser manejada desde abajo, por todos los habitantes de cada pueblo.

Mahatma Gandhi

Los seres humanos son seres sociales y no sólo viven de pan. La economía no es la única faceta de la existencia humana, como tampoco el único aspecto de una importancia capital. Su importancia no es mayor que la de la cultura, la política, las relaciones de parentesco, la ecología y las relaciones internacionales. Una sociedad mejor, aquella a la que aspiramos, habrá transformado su sistema económico, pero muy probablemente también se habrán transformado las relaciones familiares, políticas y culturales, al igual que también habrá cambiado la relación con la naturaleza y las relaciones entre las distintas sociedades.

De hecho, ¿qué factores tornan fundamental un determinado aspecto de la vida social? La respuesta es que depende de los objetivos de cada persona ¿Y fundamental respecto a qué? Queremos transformar la sociedad para mejorarla. En este sentido, nuestra pregunta es: ¿qué hace que algunas esferas de la vida social ocupen un lugar central en el esfuerzo por cambiar la sociedad en un sentido positivo?

Una respuesta yace en que un ámbito de la vida social tiene «una importancia fundamental» si (a) ejerce una presión muy influyente tanto en el modo de ser de la sociedad como en el modo en que ésta podría ser, y (b) tiene un impacto sustancial sobre amplios sectores de la población de modo que potencialmente éstos pueden actuar inspirados por sus propios objetivos tratando de introducir cambios deseables. Por supuesto, la economía funciona de ese modo, definiendo el modo en que se produce, en que se consume, y en que se distribuye; ejerciendo una presión sobre otros ámbitos de la vida a través de su impacto sobre aquellas funciones; y segregando a la población en una clase capitalista, una clase de gestores y una clase

obrera, que en virtud de los diversos papeles que juegan en la vida económica y social pueden percibir la importancia de la economía e igualmente desarrollar intereses y diseñar programas bien para perpetuar sus rasgos o bien para cambiarlos. Pero el campo de la política también se presta a ocupar este lugar, si bien respecto a la capacidad de juzgar y de legislar y respecto a la implementación y la ejecución de programas que interesan conjuntamente a toda la sociedad. Del mismo modo, lo que podríamos llamar parentesco también juega un papel parecido respecto a la procreación, la crianza, la socialización y otras funciones relacionadas con el nacimiento y el crecimiento de cada nueva generación. Y lo mismo podría decirse de la cultura, respecto a la forma en que las comunidades definen sus relaciones internas, sus celebraciones y su identidad colectiva.

Cada una de estas cuatro esferas de interacción social define rasgos de una importancia capital para todas las sociedades y dibuja las fronteras existentes entre grupos sociales enfrentados, del mismo modo que cada esfera puede generar un movimiento de búsqueda de nuevas estructuras que puede resultar clave para la definición de una nueva sociedad. Por lo tanto, todas son centrales, ninguna ocupa concretamente una mayor centralidad, tampoco la economía. Pero si una sociedad positiva es aquella en la que todas estas esferas desprenden influencias liberadoras, ¿la economía participativa es compatible con otros modelos positivos que podamos adoptar en otras esferas sociales? ¿Generará dinámicas que favorezcan la lógica esencial de estas últimas? ¿O acaso generará dinámicas que promuevan la lógica esencial de una Parecon? En caso contrario, ¿es posible modificar ligeramente una Parecon sin perder sus beneficios ni interceptar su funcionamiento?

El único modo de brindar una respuesta definitiva a estas interrogantes consiste en explorar los posibles modelos existentes para las otras esferas de la vida social y valorar su interrelación con una Parecon. Naturalmente, somos conscientes de que muchos modelos destinados a regir estas otras esferas serían incompatibles con una Parecon; por ejemplo, aquellos que entrañaran una organización jerárquica de la sociedad que determina el reconocimiento de ciertos privilegios o de restricciones a la libertad de determinadas personas, como las culturas racistas, las relaciones familiares sexistas y los modelos políticos autoritarios, así como las relaciones con el medio ambiente que niegan el desarrollo y el bienestar de los seres humanos, y las relaciones internacionales contrarias a la equidad, la diversidad, la solidaridad y la autogestión. Las instituciones que existan en paralelo a una Parecon tendrán que respetar las combinaciones equilibradas de empleo, la remuneración en función del esfuerzo y del sacrificio y la autogestión, y, en la medida en que necesiten recursos y generen una producción, tendrán que funcionar ligadas a la planificación participativa. Asimismo, una economía participativa que opera paralelamente a otros ámbitos de la vida social, deberá también respetar y sintonizar con sus dinámicas.

La idea es relativamente sencilla. Las principales instituciones de una sociedad desempeñan funciones dirigidas a sus ciudadanos y que, a su vez, influyen en las creencias de las personas, en sus aspiraciones y en sus expectativas. No es posible que las personas se inclinen a favor de cierto tipo de creencias, de deseos y de expectativas en un ámbito importante de sus vidas que no puedan trasladar a otro ámbito distinto no menos importante si ambos tipos de inclinaciones se excluyesen mutuamente. A modo de ejemplo, no es posible concebir un sistema familiar o educativo donde se

formasen los nuevos miembros de una economía participativa en el que no se fomentase la confianza en uno mismo ni se enseñara a los niños a participar activamente, al igual que tampoco es posible concebir un régimen doméstico o educativo destinado a formar a los futuros miembros de un sistema económico capitalista en el que se fomente un nivel de confianza en uno mismo y de conocimientos que impida a estos futuros miembros aceptar el papel subordinado que deberán jugar en el mismo. Por el contrario, tampoco puede existir un sistema económico que produce jerarquías y modelos de comportamiento distintos entre hombres y mujeres, entre personas de razas y de comunidades culturales diversas, o entre ciudadanos que desempeñan funciones diferentes en el sistema político, contradiciendo los principios y las reglas que requiere el funcionamiento de las instituciones familiares, culturales y políticas de la sociedad.

La pregunta que debemos hacernos entonces reside en si los miembros de una Parecon se acomodarán y se beneficiarán de aquellas instituciones concebidas para eliminar el racismo, el sexismo, el heterosexismo, el autoritarismo político, la degradación medioambiental y el imperialismo global. Los modelos de estas instituciones todavía aguardan a ser desarrollados pero creemos que podemos responder provisionalmente a esta cuestión en sentido afirmativo, ya que las personas que habitan en una Parecon practican la solidaridad, están habituadas a la participación, esperan encontrar y buscan la equidad, valoran y practican la autogestión, y ansían y aprecian la diversidad.

XXIV

LA NATURALEZA HUMANA

¿El ser humano es infeliz por naturaleza?

> *«La incapacidad de las masas» no es más que un arma esgrimida por todos los explotadores y los tiranos, pasados, presentes y futuros, y especialmente por los aspirantes a esclavistas modernos, cualquiera que sea su insignia [...], nazismo, bolchevismo, fascismo o comunismo. «La incapacidad de las masas», es un punto en el que están perfectamente de acuerdo reaccionarios de toda laya [...], y este acuerdo es extremadamente significativo.*
>
> Voline

Algunos críticos de la economía participativa basan su oposición en la naturaleza humana. «¿Un sistema económico mejor? Qué tontería. La naturaleza humana excluye esa posibilidad. Los seres humanos son codiciosos, avaros, egoístas, consumistas, individualistas, antisociales, autoritarios y tiranos o sumisos. No se puede construir una casa sin arena. Tampoco se puede construir una utopía contando con los seres humanos. Nos falta el material.»

La afirmación de que los «seres humanos están podridos» puede ser una forma de racionalizar de manera hipócrita y anteponer el propio interés personal o una idea que verdaderamente se tenga por cierta. En todo caso, es una creencia que goza de un gran poder.

Cuando yo era un estudiante universitario en el MIT [Massachussets Institute of Technology], en 1969 participé activamente en el movimiento contra la guerra. Como parte de mi compromiso activista entablaba conversación con muchos estudiantes, a veces individualmente y a veces en grandes grupos. Los debates se prolongaban hasta la noche.

El clima era bastante intenso, ya que después de todo los jóvenes que estaban allí se tomaban muy en serio la universidad y no sólo eran temas que tenían una gran repercusión social, sino que también se discutían cosas como si asistir a las clases o hacer una huelga. En estas reuniones, yo solía refutar una por una todas las objeciones y las típicas ideas infundadas acerca del modo en que el movimiento contra la guerra interpretaba la historia y la sociedad de su tiempo, pero para la mayoría de mis compañeros estos temas eran en realidad secundarios, una especie de pistas falsas. La principal línea de defensa para evitar adoptar un compromiso para la guerra en Indochina era, en la mayoría de los casos, una variación sobre un único tema. Finalmente, alguien expresaría explícitamente este argumento: «¿por qué molestarse en oponerse a la guerra? Incluso si lográsemos detenerla, después vendrían otras. Aunque lográsemos detener por el momento la destrucción, la masacre y la humillación, con el tiempo regresarían y se cobrarían el tiempo perdido. Esta es la naturaleza de los seres humanos». Su argumentación proseguía: «las personas son animales violentos y ávidos, ¿qué más se puede esperar de ellas? Dejadme volver a mis

clases, permitidme que evite toda esta distracción. Dejad de echarme la charla sobre esto. No hay nada que yo ni nadie pueda hacer. La naturaleza humana es egoísta».

Pienso que, tanto entonces como ahora, esta argumentación yace en la base de la lógica de la represión y de la capitulación que machaconamente nos inculcan durante buena parte de nuestra vida. ¿Cómo puede un defensor no sólo de la oposición a la guerra o a cualquier otra atrocidad sino de la lucha por alcanzar un mundo más justo, rebatir estas cínicas opiniones?

La respuesta breve que me gustaría ofrecer, la escuché por primera vez a Noam Chomsky. Imagina que estás en la ventana de un piso elevado de un edificio mirando hacia una calle prácticamente vacía que se extiende justo debajo de donde te encuentras. Es un día sumamente caluroso. Abajo, un niño se está comiendo un helado. Aparece un hombre, baja la vista, agarra el cucurucho, aparta al niño tirándolo al suelo y se marcha saboreando el helado. ¿Qué es lo que te hace pensar, desde la seguridad de tu distancia de la escena, el hombre al que acabas de ver? Por supuesto, piensas que este tipo tiene un problema patológico. Ciertamente, no te identificas con él ni piensas que si hubieras estado ahí abajo también hubieras hecho lo mismo. Por el contrario, te parece horrible e, incluso, te gustaría bajar corriendo para consolar al niño. Pero ¿por qué?

Si los seres humanos son animales codiciosos, egoístas y violentos, ¿no sería de esperar que todos los seres humanos, ante la oportunidad de dar un delicioso bocado sin que les costara nada, lo hicieran? ¿Por qué nos horrorizamos cuando alguien lo hace? ¿Por qué lo encontramos patológico? La respuesta descansa en que en realidad no pensamos que los seres humanos sean matones innatos. Únicamente nos inclinamos hacia esa afirmación cuando sirve a

nuestros propósitos de racionalizar una actividad que llevamos a cabo por razones completamente distintas, como cuando ignoramos la injusticia generalizada porque no hacerlo sería molesto, costoso e, incluso, arriesgado.

Una segunda respuesta consiste en pedir a un defensor de la opinión de que los «seres humanos son egoístas» que considere, apoyándose en su experiencia personal, si hay alguna excepción a esta regla general. Primero planteo estos interrogantes: «¿Tú eres egoísta?, ¿eres codicioso y avaro y únicamente te preocupas por ti mismo? Si es así, de acuerdo. ¿Pero conoces a alguna persona que no lo sea? ¿Algún familiar, algún conocido o algún héroe de la historia? ¿Ni siquiera a una sola persona?». Después pregunto: «¿De qué modo ha llegado esta persona social, y no antisocial, a desarrollar ese sentimiento de solidaridad y esa atención por los demás?».

Cuando veo una expresión de confusión digo: «Bueno, piensa sobre ello». Vivimos en un mundo donde las instituciones alientan la codicia y el cálculo egoísta. Por todas partes hay mensajes que estimulan estas actitudes antisociales en lugar de frenarlas. En este contexto es fácil explicar el egoísmo que emerge dentro de nosotros. En nuestro mundo, el egoísmo es el único modo de sobresalir y, a menudo, si nos preocupamos demasiado por los demás, acabamos descuidando nuestro progreso personal y nuestra vida se resiente. De hecho, no es difícil explicar por qué en nuestro mundo prevalece la codicia y una forma mezquina de individualismo. Después de todo, si actualmente, dado nuestro entorno, sólo tenemos capacidad para tomar este camino, no es de sorprender que lo sigamos, aunque algunos lo hagan más que otros. ¿Pero qué ocurre con esas personas que has podido recordar, o con los millones de personas que se me

ocurren a mí, que por regla general despliegan un comportamiento sumamente social y comprensivo en diversos ámbitos de su vida? ¿De dónde surgen su actos y sus sentimientos de apoyo a los demás? Si las personas son egoístas, tal como algunos defienden, y lo son a causa de una disposición innata que ni siquiera podemos aspirar a superar para poder acabar con las guerras o con el hambre en el mundo, entonces, las características positivas no deberían ni siquiera existir y, si accidentalmente emergiesen, en ciertas dosis modestas, no cabe duda de que serían eliminadas por las abrumadoras presiones ejercidas por el entorno. Si, a pesar de todo, en nuestra sociedad hay muestras evidentes de solidaridad (y sabemos con certeza que la misma existe), cabe la posibilidad de que ésta sea la característica innata y no al contrario.

Este razonamiento no parte de una observación de la propia naturaleza humana, puesto que no podemos escudriñar su interior y observar las complejas e inmensas implicaciones de nuestro código genético, sino que nace de una consideración de lo que debe encarnar la naturaleza humana para que sean posibles los resultados que vemos materializarse en el contexto de las estructuras antisociales en las que vivimos. La dulce sobrina, la abuelita, la buena persona de los relatos históricos, o las inclinaciones positivas que todos albergamos, no podrían salir a relucir si la opinión de que los seres humanos somos esencialmente terribles fuera correcta. La maldad innata, sumada a las instituciones que nos rodean y que se caracterizan por ahogar la socialidad y aumentar la codicia no generarían ni siquiera una sola buena abuelita.

La segunda respuesta, más extensa, presenta rasgos distintos en tanto que es más erudita, pero en último término no es más concluyente que la anterior. Es una refutación del darwinismo social,

un cuestionamiento de la auténtica lógica de la herencia, de la evolución, etc. Pocas veces tiene algún peso real sobre las razones que llevan a las personas a adoptar sus opiniones porque las personas que tachan de lamentable a la naturaleza humana raras veces lo hacen debido a opiniones fundadas sobre su evolución genética. En todo caso, sabemos tan poco acerca de estos temas que efectivamente no puede deducirse ningún argumento científico concluyente sobre la naturaleza humana a partir de los genes. La experiencia nos dice que la naturaleza humana permite que en los seres humanos emerja la codicia, la violencia y otros rasgos todavía peores. Después de todo, todos hemos visto o conocido directamente sus efectos. También es un hecho conocido que la naturaleza humana puede hacer emerger en los seres humanos sentimientos de amor, de lealtad, de respeto y de cuidado. Los cínicos dicen que hay tanta disposición hacia lo primero que ninguna estructura institucional puede evitar la emergencia y la preeminencia de las inclinaciones más bajas. Un matón con un garrote puede crear estragos, forzando a los demás, incluso contra sus propias inclinaciones, a dotarse a su vez de otros garrotes. No es un miedo completamente descabellado, aunque es difícil comprender por qué lleva a los cínicos a preferir instituciones que virtualmente obligan a las personas a tomar un garrote en la mano. Las personas con un espíritu optimista dicen que determinadas circunstancias promueven y recompensan lo mejor de cada persona, los seres humanos pueden implicarse en relaciones sociales mutuamente beneficiosas que les permitan manejar la brizna de violencia o de antisocialidad que pueda emerger en el curso normal de los acontecimientos cotidianos sin acabar cayendo en la codicia o en la destrucción. Nosotros instamos a hacer exactamente esto y

aportamos nuestra propuesta de una Parecon como un conjunto de estructuras económicas relevantes. Así pues, ¿quién tiene razón?

Una observación que es importante brindar a las personas que se mantienen en una postura cínica como la descrita descansa en que dado que no sabemos con seguridad qué postura sea la acertada, no tiene sentido apostar por la situación más negativa. ¿Cómo se puede no estar de acuerdo con la hipótesis de que es posible construir instituciones que promuevan lo mejor de cada persona y que creen un contexto donde, de este modo, primaría un comportamiento sociable y acogedor y se eliminarían los terribles trazos de la competitividad y de la violencia prepotente? ¿Por qué apostar contra la eficacia de unas instituciones que no alientan el egoísmo y la codicia sino que promueven lo contrario?

Normalmente, la respuesta del cínico es: «pero esto ya se ha intentado, por ejemplo, en Rusia, en China y en otros países, y fue un rotundo fracaso. Si acabamos con un antiguo líder es para dar la bienvenida a uno nuevo. Si ponemos fin a las antiguas condiciones terribles es para dejar que lleguen otras nuevas que en el mejor de los casos serán igual de malas. Es imposible, no hay solución».

La respuesta del activista tendrá que ser: «estoy de acuerdo respecto a tu observación acerca de que aquellas tentativas históricas no generaron una nueva sociedad verdaderamente justa y equitativa, pero lo que se llevó a cabo no fue efectivamente un cambio en el que se crearan instituciones que estimularan los mejores rasgos de las personas. Por el contrario, las nuevas instituciones seguían estimulando comportamientos igualmente antisociales, divisiones de clase, y la misma basura de siempre. La existencia de instituciones con repercusiones previsiblemente terribles -como las estructuras políticas leninistas, o los aparatos de

planificación central, etc.- tuvieron los terribles efectos que era de esperar, pero eso no demuestra que no podamos tener estructuras sociales deseables».

Esta refutación también reconocería que si se instituyen estructuras como las propuestas para una Parecon, si las presiones para fomentar la socialidad de estas nuevas instituciones no bastaran para frenar que las personas todavía se esforzaran en masa por someter y oprimir a los demás de formas contrarias a la equidad y a la justicia, entonces, efectivamente habría un verdadero argumento para defender la imposibilidad de estos objetivos. Pero hasta entonces, no es más que un cinismo infundado.

Otro modo de enfocar esta crítica puede consistir en preguntar a un grupo de personas cuál de ellas quiere llevar razón. Cuando un cínico se opone al deseo de un mundo mejor afirmando que la naturaleza humana excluye esta posibilidad, siempre parece que realmente quiere que las personas sean innatamente malas. Toda la actitud de la persona que adopta una actitud cínica, su postura en la discusión, su defensa, y su persistente rechazo a ni siquiera considerar otras posibilidades revelan una disposición a querer que sus afirmaciones sean ciertas. Así pues, yo les pregunto ¿cómo es esto posible? ¿Por qué, me pregunto, tienen un interés personal en tener razón acerca de que la naturaleza humana excluye la capacidad de socialización? ¿Cómo es que no te desesperas si, tal como dices, habrá asesinatos, guerras, jerarquías y hambre hasta el final de los tiempos? ¿Qué puede haber en estas creencias que te satisfaga tanto como para en realidad desear que sea ésa la situación? ¿Y podría ser que todo el beneficio que obtienes de albergar estar convicción se debe a que te permite cierto estado de ánimo?

Naturalmente, estoy pensando en la cita de Voline recogida en el inicio de este capítulo: la necesidad de racionalizar la injusticia obedece o bien al deseo de disfrutar de sus frutos sin remordimientos o bien a querer evitar sentir remordimientos por permanecer inmovilizado ante el miedo a las consecuencias de luchar contra ella.

XXV

¿UNA VENTAJA O UN LASTRE?

¿El modelo económico participativo produce sectarismo?

No es posible escapar al sentimiento de que estas ecuaciones tienen una existencia y una inteligencia propias, que entienden más cosas que nosotros, que entienden más incluso que sus descubridores, que nos dan más de lo que en un principio depositamos en ellas.

Heinrich Hertz

Todavía debemos abordar un tipo de crítica sorprendentemente extendida que se plantea a los modelos económicos de amplio alcance como el de la economía participativa. No se acusa a una Parecon por su incapacidad para satisfacer las necesidades humanas en virtud de unos incentivos miserables o de unos requisitos imposibles de reunir, o de cualquier otro aspecto concreto que se identifique. Todo lo contrario, puesto que no se encuentran inconvenientes a la propuesta a este respecto. Tampoco se acusa a una Parecon de presentar deficiencias por el hecho de que a pesar de ser capaz de llevar a cabo de manera efectiva las funciones del

sistema económico se perjudiquen accidental o voluntariamente los valores a los que aspiramos. Por el contrario, esta crítica celebra los valores y en ocasiones incluso las estructuras de una Parecon. De hecho, esta reacción crítica se opone de manera feroz a la defensa de una Parecon, precisamente, porque aparentemente es un modelo positivo desde el punto de vista económico y desde el punto de vista social. Esto es, se opone a una Parecon porque le parece algo demasiado bueno. ¿Cómo se explica esto?

Según esta afirmación, todo tipo de modelo es perjudicial para la mejora de la sociedad porque, a pesar de lo maravilloso que pueda parecer un modelo, nunca es absolutamente perfecto y, también, porque inevitablemente conduce a un sectarismo autorreferencial que tiende a atrincherarse en sus errores. Esta crítica se articula alrededor de dos argumentos fundamentales:

- En primer lugar, tanto la sociedad como las personas son demasiado complejas como para que pueda predecirse con exactitud cuáles serán sus reacciones. Por lo tanto, en cierto modo todos los esfuerzos para proteger a las futuras instituciones, a pesar de que sean fruto de una profunda inteligencia, no bastarán para alcanzar un resultado óptimo y presentarán defectos respeto a lo que sería el modelo ideal. La experiencia es el único medio de corregir los errores, y tener una experiencia instructiva exige experimentar y evaluar los resultados prácticos, paso a paso, sin prejuzgar ningún derrotero posible. No deberíamos adoptar un modelo económico en términos absolutos hasta que no haya sido implementado. La idea preconcebida de todo un modelo institucional, y no simplemente de unos valores nítidos, está más allá de nuestras capacidades.

- En segundo lugar, si se apoyan un conjunto de fines institucionales y se intenta compartirlos con más personas, será inevitable que sus defensores se sientan portadores de tales fines. Las identidades anidarán alrededor de sus méritos. Las energías se dirigirán a defender estas ideas sin tener en cuenta la lógica real ni las evidencias. Emergerán la arrogancia y la inflexibilidad. Los defensores de un modelo plenamente desarrollado perderán su capacidad para aprender cosas nuevas y comenzarán a imponer mecánicamente sus objetivos incluso sobre los supuestos beneficiaros del modelo. Apenas se prestará atención a su modificación, a la mejora, a la ampliación o a su reconstrucción si se compara con la atención que se les dedicaría si únicamente nos guiáramos por la práctica y no por una visión preconcebida.

Estas críticas a la defensa de un modelo preconcebido terminan con la conclusión de que el camino correcto para alcanzar un modelo es a través de la experimentación colectiva, sin disponer de un modelo que ya haya previsto todos los detalles, sin adoptar objetivos convincentes y demasiado comprensivos que puedan inducir al sectarismo y sin tratar de obtener un consenso amplio y compartido. Únicamente deberían decirse cosas muy generales sobre lo que se quiere; como que el futuro debería ser justo y equitativo o que deberían borrarse las jerarquías, etcétera.

Nosotros estamos de acuerdo en que tanto el error como el sectarismo son dos defectos en los que es posible caer. ¿Pero cómo deberíamos responder a estas objeciones? Vamos a analizar dos planteamientos distintos.

El primer planteamiento parte de lo que los ecologistas llaman «el principio de precaución», según el cual ante la incertidumbre de los

resultados y la intervención inevitable de la subjetividad humana, deberíamos ser conscientes de nuestras limitaciones y actuar de manera muy cautelosa para minimizar las posibles tendencias hacia consecuencias negativas.

El segundo enfoque se inspira en lo que llamamos el «principio del semáforo en rojo», en virtud del cual, la incertidumbre sobre los resultados y la posibilidad de caer en el sectarismo hacen que debamos detener cualquier intento de predicción del futuro. No deberíamos desarrollar y compartir un modelo integral y convincente como el modelo expuesto en este libro, ya sea respecto a la economía o respecto a cualquier otra esfera de la vida social, porque este modelo no sólo no servirá de ayuda para avanzar sino que supondrá un obstáculo.

Pienso que el principio de precaución es mucho más apropiado que el principio del semáforo en rojo.

Previamente, antes de detener la búsqueda de un modelo convincente, deberían entenderse los costes de ese modo de actuar.

Supongamos que un movimiento obedece al principio del semáforo en rojo y escoge privarse de un modelo ampliamente compartido y convincente en el que se expresa el modo de funcionamiento de las nuevas instituciones fundamentales del sistema, de qué modo conseguirían cumplir con las funciones que se les asignasen y las razones de por qué sus resultados serían muy superiores a los resultados que brindan las instituciones actuales.

En primer lugar, este movimiento no tendrá una buena referencia para escoger los experimentos que debe emprender para aprender en la práctica el mejor modo de conducir la sociedad. Al igual que los científicos necesitan marcos teóricos para guiar la elección de sus

experimentos, los activistas políticos necesitan una visión comprensiva que guíe su elección del experimento social que merece la pena emprender.

En segundo lugar, en ausencia de una visión ampliamente compartida que infunda un espíritu de pertenencia, que genere esperanza, que mantenga el compromiso y que proporcione coherencia e identidad, el movimiento que siguiese el principio del semáforo en rojo carecería de una base suficientemente amplia de miembros y de participación como para registrar un movimiento con un mínimo de relevancia.

En tercer lugar, el hecho de carecer de un modelo ampliamente compartido y convincente no significa que desde la izquierda no se aportarán otros modelos de esas características. Por el contrario, habrá personas que ni siquiera se preocupen del principio de precaución y que sin embargo desarrollen y pongan en marcha modelos, probablemente más próximos a los valores y las aspiraciones de la planificación central, que guiarán (y limitarán) las experimentaciones de nuevas formas de relacionarse así como las estrategias para lograr un cambio. Si aquellos que temen sobrepasar el umbral de los propios límites conceptuales y experimentales, o de caer en el sectarismo, se abstienen completamente de formular modelos, esto no significa que se acabe con ellos, sino que serán desarrollados y defendidos por una elite restringida a la que no le preocupan esos peligros. Así pues, un movimiento que no aspire a encontrar un modelo que compartir con la sociedad no logrará obtener un apoyo suficiente como para conseguir conquistas significativas (del alcance que nosotros prevemos), y si fuera capaz de inspirar este apoyo implementaría un modelo concebido de

manera restringida y contrario a las aspiraciones de todos, excepto las de una elite.

Por lo tanto, debemos señalar que efectivamente es posible que en la búsqueda de un modelo ampliamente compartido se presenten problemas derivados de una predicción imprecisa y de una adscripción sectaria. Pero creemos que los defensores del principio del semáforo rojo han elegido una solución equivocada para prevenir estos problemas; esto es, descartar enteramente la idea de concebir un modelo institucional serio y convincente. Esta «solución» reproduce un error bastante común que puede encontrarse al abordar muchas otras cuestiones. Veamos dos ejemplos:

- Algunas personas consideran que la tecnología, la medicina y la ciencia pueden oprimir a las personas. La solución que proponen es abandonar la tecnología, la medicina y la ciencia.

- Algunas personas piensan que en la práctica muchas reformas sirven para absorber la disensión y legitiman las estructuras opresivas existentes. La solución que proponen es abandonar las reformas.

En estos casos, al igual que cuando se abordan modelos sociales, hay una brecha injustificada entre la precaución legítima y la debilitación que conlleva el hecho de quedarse paralizado. A través de una extrapolación desenfocada, muchas aproximaciones con un contenido verdaderamente crítico a algunos aspectos de la tecnología, de la ciencia, de la medicina, de las reformas sociales o (en nuestro caso) de la búsqueda de un modelo económico, al final, acaban en el rechazo absoluto de estos campos.

Por supuesto, muchas tecnologías son opresivas, entre las que se encuentran las armas letales, los vehículos contaminantes y las cadenas de montaje alienantes y extenuantes, por no mencionar las armas biológicas o nucleares. Pero éstas no son las únicas tecnologías que poseemos y hay otras tecnologías que son positivas como, por ejemplo, los cordones de los zapatos, los utensilios de cocina, las aspirinas, las gafas, las placas de energía solar, etc. De hecho, no todos los elementos que integran la categoría «tecnología» están infectados. Además, la razón de que muchas tecnologías sean opresivas no estriba en que haya algo intrínsecamente perjudicial en realizar innovaciones, o crear diseños que incorporan un determinado conocimiento de las leyes de la naturaleza. Más bien, el daño emerge de relaciones sociales que crean la existencia de determinados grupos de personas capaces de producir y de utilizar las tecnologías para perjudicar a ciertos sectores de la población para mantener sus privilegios. Por otra parte, la posibilidad de renunciar a la tecnología es incluso peor que el problema que se deriva de la existencia de muchas tecnologías improductivas. Si esta posibilidad se realizase, se produciría una avalancha insondable de calamidades. Por lo tanto, no debe renunciarse a la tecnología (o a la medicina, o a la ciencia) per se, sino que deberíamos rechazar las tecnologías (o la medicina o la ciencia) opresivas y buscar medios cada vez más efectivos de producir tecnologías deseables, mientras se protege a las víctimas de su mala utilización así como también se abandonan los derroteros elitistas que han tomado la creación y el uso de las tecnologías. En otras palabras, en este caso atenemos al principio de precaución no nos lleva a un rechazo suicida de todas las tecnologías, sino a buscar de manera responsable las tecnologías preferibles para maximizar sus efectos positivos y evitar los negativos. Efectivamente,

deberíamos adoptar una actitud humilde ante la complejidad de la tecnología. Pero no deberíamos ser tan humildes como para limitar completamente nuestra capacidad de innovación. La parálisis no es una forma de progreso.

Consideremos ahora el ejemplo de las reformas. Ciertamente, los éxitos de una reforma pueden ser suficientes para justificar el esfuerzo utilizado para alcanzarlos. Y, sin lugar a dudas, las consecuencias deseables de una reforma pueden verse neutralizadas si mitigan la disensión, reafirman las estructuras opresivas existentes, o si se produce otro género de consecuencias negativas previstas o imprevistas. Pero detectar estos problemas potenciales y, como respuesta, descartar per se emprender reformas sociales significaría desechar todos los cambios que no transformen completamente las relaciones sociales. Significaría no luchar contra guerras injustas, no aspirar a salarios mejores, no intentar ganar más poder para los grupos de base popular y para sus organizaciones, y no buscar el modo de aplacar las relaciones racistas o sexistas. Esta opción convertiría a cualquier movimiento en una entidad insensible al sufrimiento inmediato y, por lo tanto, no sería merecedor de mucho apoyo.

Así pues, el problema no descansa en las reformas per se, sino en luchar por las reformas como si se tratara de lo máximo a lo que podemos aspirar y, por lo tanto, dejando sin cuestionar las injusticias subyacentes. Es decir, el problema no son las reformas, sino el reformismo. Y la alternativa al reformismo no yace en abandonar todas las reformas (siguiendo el principio del semáforo rojo), sino en conseguir reformas a través de una lucha que no sólo aspira a alcanzar victorias inmediatas válidas, sino a incrementar las bases de los movimientos, a reforzar el compromiso militante, a enriquecer la

capacidad de comprensión del movimiento, a desarrollar infraestructuras y, en definitiva, a crear las precondiciones para ganar aún más victorias y, en última instancia, una transformación de las estructuras básicas del sistema.

Los ejemplos anteriores pueden parecer una digresión innecesaria, pero tengo la sospecha de que las personas que rechazan la tecnología, todas las reformas o los modelos institucionales sólidos están cometiendo el mismo error. En todos los casos se comienza identificando un problema real. En el caso de un modelo económico alternativo, una propuesta concreta puede ser incompleta, errada o inadecuada, y puede hacerse un uso abusivo del mismo sumamente alejado de su concepción original. Pero resulta equivocado proponer como solución que abandonemos la elaboración de modelos alternativos. Deberíamos atenernos al principio de la precaución intentando desarrollar y emplear el modelo de la forma correcta, pero no detenernos como si se tratase de un semáforo en rojo.

Así pues, ¿cómo podemos convertir el hecho de contar con un modelo institucional serio y convincente, con un respaldo colectivo, en una ventaja y no en un lastre? Podemos esforzarnos para garantizar que:

1. El modelo ilumina los rasgos fundamentales de la nueva sociedad, pero no acaba cayendo en un deseo de satisfacción utópico o se detiene en detalles que trascienden lo que razonablemente es posible imaginar.

2. El modelo es accesible y conocido en la esfera pública, es comprensible y se comparte con sectores de la población, de tal modo que la creación, la difusión y el uso del modelo es en sí mismo un fenómeno participativo que promueve un

movimiento creciente de defensores informados, cuidadosos y siempre dispuestos a aprender cosas nuevas.

3. El modelo es debatido, examinado, afinado y mejorado a través de la reflexión y de la experiencia. En otras palabras, el modelo no debe ser defendido de manera rígida sino, en cambio, enriquecerse progresivamente. El modelo no se considera un punto de llegada sino un origen para la creación, la innovación, la experimentación y el desarrollo incesantes.

4. El modelo es flexible, y evoluciona y crece de tamaño con el paso del tiempo, a la vez que está enraizado en un pensamiento y en una experiencia cautelosa. Además, sirve para guiar nuestros proyectos actuales de modo que nuestros esfuerzos cotidianos nos conduzcan al futuro que deseamos.

En este libro, hemos tratado de plantear un modelo concreto de manera clara y accesible, empleando todos nuestros esfuerzos, no sólo basándonos en nuestros razonamientos y en nuestra experiencia personal, sino partiendo del saber acumulado en el curso de la historia de las luchas sociales protagonizadas por la izquierda a lo largo de las últimas décadas. Hemos intentado respetar las limitaciones de la predicción social y los peligros del dogmatismo promoviendo un proceso crítico, valorativo, experimental y abierto. Sin embargo, respecto a la trayectoria futura del modelo económico participativo, hay una cancioncilla que no podemos dejar de citar:

El observador pinta el cuadro.
El lector escribe el libro.
Y no es pastelero sino el glotón
quien le da su gusto al bombón.

Dicho con otras palabras, el alcance de un modelo alternativo depende, en última instancia, de la respuesta del movimiento. No son los libros los que determinarán el modo de utilizar el modelo, sino las personas que leen el libro, que lo amplían, que lo alteran, que lo aplican y que utilizan sus contenidos.

XXVI

ENTUSIASMO Y CRISTALIZACIÓN

¿Es posible vivir en una Parecon o la historia siempre será capitalista?

> *Veo acercándose en un futuro próximo una crisis que me intranquiliza y que me hace temblar por la seguridad de mi país. [...] Las empresas han sido entronizadas y se avecina una era de gran corrupción en las altas esferas, en la que el poder económico del país intentará por todos los medios prolongar su reinado alimentando los prejuicios de la gente hasta que toda la riqueza se acumule en unas pocas manos y se acabe con la República. En estos momentos siento más temor que nunca por la seguridad de mi país, incluso más que en el periodo de la guerra.*
>
> Abraham Lincoln

¿La economía participativa es suficientemente estimulante como para atraer un apoyo sostenido? ¿Las condiciones que hemos heredado de la historia pasada nos dejarán superar los obstáculos

existentes haciendo posible la cristalización de la economía participativa?

Entusiasmo

La incapacidad para generar «entusiasmo» puede parecer una crítica extraña, pero desde un punto de vista militante no lo es. No es suficiente con el hecho de que los objetivos planteados para el futuro sean deseables o, incluso, maravillosos. También deben ser capaces de generar apoyos. En caso contrario, existirán sobre el papel, pero no en los hechos. Las palabras que no son capaces de levantar entusiasmo podrían informar o iluminar la vida de un puñado de estudiosos, pero no es probable que transformen las vidas de todas aquellas personas que trabajan y consumen (o de todas aquellas que alimentan a la generación siguiente, que enseñan o que aprenden, que celebran fiestas y que se identifican con los demás, o que crean las leyes o dirimen controversias).

Efectivamente, una Parecon será un buen modelo en la medida en que sea un sistema económico viable y deseable. Sin embargo, es un buen modelo social sólo si es un modelo bueno y lo suficientemente atractivo como para difundirse y hacer que crezca el número de sus defensores. Aquí reside el factor del «entusiasmo». Pero si el modelo económico alternativo es viable y deseable, entonces, el factor del entusiasmo dependerá esencialmente del modo en que se transmita la idea de una Parecon. Sus contenidos son ciertamente lo bastante sólidos como para despertar una reacción entusiasta. La justicia es más sugerente que su ausencia. La democracia es más inspiradora que su carencia. La equidad, la diversidad, y la autogestión son más

inspiradoras que la falta de estos valores. Las palabras concretas que utiliza una persona para hablar sobre una Parecon pueden no ser demasiado inspiradoras; de lo cual yo podría ser en parte responsable. Pero la solución a este problema radica en que los demás participen en su mejora, tanto matizando la explicación como enriqueciendo progresivamente el modelo y transmitiendo la idea de que se trata de una propuesta práctica por la que merece la pena apostar, y haciendo que esta afirmación se convierta en una realidad.

Cristalización

¿Podría cristalizar una Parecon? ¿Es una aspiración materializable para la población de países como Estados Unidos, Brasil, Italia, Venezuela, Grecia, Inglaterra, Australia, Rusia, México, Francia, India, Indonesia, Sudáfrica, Argentina, Haití, Japón, etc.?

El ciudadano medio percibe dos obstáculos muy importantes para volcar sus esfuerzos en producir un cambio social. Estos son:

1. El miedo a que, incluso si se alcanzara un mundo nuevo, al final acabaría siendo exactamente igual que el viejo. O algo peor.

2. La falta de confianza en que se pueda hacer algo para alcanzar un mundo nuevo.

Este libro aborda directamente el primer problema, al menos en lo que respecta al aspecto económico. En él se argumenta que, si conseguimos materializar una Parecon, demostrará ser un sistema

inmensamente superior al capitalismo que no sólo no invo- lucionará o decaerá hasta adquirir los rasgos de los modelos opresivos que actualmente conocemos, sino que prosperará y evolucionará en una dirección positiva en sintonía con sus valores fundamentales. En este sentido, el modelo es viable sin dejar de ser valioso. Su cristalización merecería el esfuerzo.

¿Pero podemos hacer para que se materialice? Aquí nos encontramos con una pregunta totalmente distinta. En definitiva, el único modo de comprobarlo consiste en lograr hacerlo. Hasta entonces, los únicos argumentos a favor de esta posibilidad son:

1. El reconocimiento de que la humanidad tiene el poder de trascender todo aquello que ella misma haya creado; el feudalismo no duró para siempre, la esclavitud tampoco, y ni el capitalismo ni la planificación central durarán siempre.

2. El reconocimiento de que hay elementos de una Parecon que ya han sido implementados de manera satisfactoria. En el sitio web de Internet www.parecon.org, hay enlaces a organizaciones que ya han implementado explícitamente en su práctica partes del modelo de una Parecon, así como también se pueden encontrar análisis de esos esfuerzos, discusiones más detalladas sobre el modelo económico participativo y sobre cuestiones estratégicas. En este sentido, nuestra vida diaria está llena de aspectos cercanos a las normas e, incluso, a la lógica de una Parecon, a la que nos adherimos obstinadamente con lo mejor de nosotros mismos resistiendo a las presiones de la sociedad en que nos ha tocado vivir.

3. La presentación de una amplia gama de líneas estratégicas, de objetivos, de programas, de estructuras y de fases que puedan ser claramente realizables y la elaboración conjunta del escenario que podría culminar en una economía participativa. En cuanto a las demandas y a los esfuerzos estratégicos que podrían acumularse en un proceso de cristalización de una Parecon, su discusión excede el objetivo de este libro, pero en el libro titulado *Moving Forward* el principal foco de interés está constituido por este debate.

Sin embargo, si la prueba definitiva únicamente descansa en la práctica, la confianza no ya en conseguir sino en intentar alcanzar los objetivos de una economía participativa, que se deriva de la fe en el progreso humano, de la experiencia de logros cada vez mayores, y de la conciencia de la existencia de escenarios preparados para el cambio, depende ante todo de que más personas se sumen al bando de los defensores de la economía participativa e intenten convertirla en realidad. Este libro es, obviamente, un esfuerzo para ayudar a impulsar este proceso.

BIBLIOGRAFÍA BREVE

Libros escritos por Michael Albert:

- Trajectory of Change, South End Press, 2002.
- Thought Dreamsf Arbeiter Ring Press, 2002.
- Moving Forward, AK Press, 2000.
- Thinking Forward, AR, 2000.
- Stop the Killing Train, South End Press, 1994.
- What Is To Be Undone?, Porter Sargent, 1974.

Libros escritos por Michael Albert junto a Robin Hahnel:

- Looking Forward, South End Press, 1991.
- Political Economy of Participatory Economics, Princeton University Press, 1991.
- Quiet Revolution in Welfare Economics, PUR 1990.
- Socialism Today and Tomorrowy South End Press, 1981.
- Marxism and Socialist Theory, South End Press, 1981.
- Unorthodox Marxism, South End Press, 1978.

Libros escritos por Michael Albert junto a David Dellinger:

- Beyond Survival, South End Press, 1983.

Obras escritas por varios autores:

- Talking About A Revolution, South End Press, 1998.
- Liberating Theoryy South End Press, 1986

Para ensayos adicionales y otros materiales tanto del autor, como del resto de auto res citados ut supra, relacionados con el modelo económico participativo, puede consultarse el sitio web en Internet de ZNet, www.zmag.org y, especialmente, la página www.parecon.org.

Otros libros que aparecen citados en el libro o de particular interés son:

- R. C. D'Arge y E. K. Hunt, «Environmental Pollution, Externalities and Con- ventional Economic Wisdom: A Critic», Environmental Affairs 1 (1971).
- Sam Bowles, «What Markets Can and Cannot Do», Challenge Magazine (julio de 1991).
- Harry Braverman, Labor and Monopoly Capital, Monthly Review, 1974.

- Pat Devine, Democracy and Economic Planning, Cambridge, 1988.
- Herb Gintis, «Alienation and Power: Toward a Radical Welfare Economics», Ph. D, Harvard, 1966.
- E. K. Hunt y R. C. D'Arge, «On Lemmings and Other Acquisitive Animáis: Propositions on Consumption», Journal of Ecconomic Isses 7, 2 (junio de 1973).
- E. K. Hunt «A Radical Critique of Welfare Economics» en Ed Nell (ed.), Growth, Profits and Property, Cambridge, 1980.
- Peter Kroportkin, Mutual Aid: A Factor of Evolution, Nueva York University Press, 1972.
- Oscar Lange y Frederick Taylor, On Economic Theory of Socialismo Monthly Review, 1964.
- Ursula K. LeGuin, The Dispossessed, Harper and Row, 1974 [ed. cast.: Los desposeídos, Barcelona, Minotauro, 1998].
- Stepehn Marglin, «What Do Bosses Do?», Review of Radical Political Econimcs (1974).
- Alee Nove, The Ecnomics of Feasible Socialism George Alien and Unwin, 1983.
- Antón Pannekoek, Workerr Councils, Sotuhem Advócate for Workers' Councils, Melbouren, 1951.
- Rudolf Rocker, Anarcho Syndicalism http:// flag.blackened.net/rocker/works.htm#Anarchism%20and%20Anarcho-Syndicalism.
- Stephen Shalom, Socialist V/s/ons, South End Presss, 1983.

- Jaroslav Vvanek, The General Theory of Labour SelfManaged Economies, Cornell University Press, 1970.
- Pat Walker (ed.), Between Labor and Capital, South End Press, 1979.